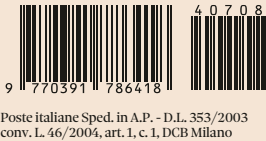
Il Sole 24 ORE del lunedì

€ 2* in Italia
Lunedì 8 Luglio 2024
Anno 160°, Numero 187

Prezzi di vendita all'estero:
Costa Azzurra **€ 3**, Svizzera **SFR 3,90**

*solo in **Puglia** e in provincia di **Matera** in abbinamento obbligatorio con "L'Edicola".
con "Il rubadoppie" **€12,90** in più; con "Stretching in 5 minuti" **€8,90** in più; con "Le ricette della longevità" **€9,90** in più; con "Care to dare" **€13,90** in più; con "Le più belle storie dell'Africa" **€9,90** in più; con "La legge dell'intelligenza artificiale" **€12,90** in più; con "L'ansia del colibrì" **€12,90** in più; con "Le più belle storie dei miti Sudamericani" **€9,90** in più; con "Note di variazione IVA" **€10,90** in più; con "Casa - Affitti abitativi e commerciali" **€10,90** in più; con "Redditi persone fisiche" **€10,90** in più; con "Dichiarazioni 2024 - Redditi e IRAP" **€10,90** in più; con "Aspenia" **€12,00** in più; con "HTSI" **€2,00** in più.

Poste italiane Sped. in A.P. - D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004, art. 1, c. 1, DCB Milano

Le sezioni digitali del Sole 24 Ore

L'area premium Inchieste e approfondimenti nel sito del Sole 24 Ore

Mercati Plus Notizie, servizi e tutti i dati dai mercati finanziari

Norme & Tributi Plus I quotidiani digitali su Fisco, Diritto, Enti Locali & Edilizia

Lavoro Contratti, sicurezza, formazione, controversie e welfare

L'esperto risponde

Il tema di oggi

Pensione e riscatti, non solo laurea: le altre opzioni per recuperare i periodi scoperti

Tutti possono accedere alla pace contributiva e recuperare fino a cinque annualità.

Bicicchi, Orlando e **Podda**

— nel fascicolo all'interno

L'inchiesta

Commercio e città: la mappa dei servizi a portata di mano

Negozi accessibili in 15 minuti per il 39% degli italiani. Il dato sale al 60% al Sud e all'80% per i supermarket al Nord. Ma per molti è difficile raggiungere pronto soccorso e Comune

Michela Finizio *—a pag. 2-3*

I TERRITORI PIÙ E MENO SERVITI
Popolazione con almeno un negozio alimentare a 15 minuti.
Dati in %

Indice extraurbano: In tutti gli altri comuni della provincia
Indice urbano: Nel Comune capoluogo di provincia
10 30 50 70 90

GRANDE DISTRIBUZIONE
MIGLIORI: Cagliari 62,6 (altri comuni in provincia); Torino 80,8 (comune capoluogo)
PEGGIORI: Rieti 16,0; Pistoia 32,9

IN PROVINCIA (Capoluogo + altri comuni; Grande e piccola distribuzione)
Barletta A. T. 68,4
Belluno 21,7

PICCOLA DISTRIBUZIONE
Napoli 83,1 (comune capoluogo); Napoli 66,8 (altri comuni in provincia)
Belluno 26,6; Aosta 11,2

L'ANALISI

La prossimità definisce lo spazio che conta

di **Filippo Barbera** *—a pag. 3*

Fisco, indagini finanziarie senza slancio

Antievasione

Corte dei conti: servono più analisi preventive. L'aiuto dell'intelligenza artificiale

Le indagini finanziarie del Fisco non decollano. Nel 2023 quelle autorizzate sono tornate a crescere, vero, ma i soggetti coinvolti sono stati appena 2.847 (erano 1.983 nel 2022 e 2.458 nel 2021). E così non decollano anche le analisi del rischio antievasione, necessarie a prevenire e contrastare il sommerso, le frodi fiscali, l'abuso del diritto, e soprattutto a stimolare l'adempimento spontaneo dei contribuenti. La disamina della Corte dei conti, nella relazione sul rendiconto dello Stato, è eloquente: serve una spinta a quei controlli preventivi che la riforma mette al centro dell'attività di verifica.

Mentre, sul fronte delle dichiarazioni delle partite Iva, l'anno scorso solo 171mila contribuenti hanno scelto di migliorare il proprio voto di affidabilità fiscale, indicando maggiori redditi in dichiarazione.

Aquaro e **Padula** *—a pag. 4*

PARTITE IVA

Concordato, test sui benefici: dai controlli alla detassazione

Deotto e **Lovecchio** *—a pag. 16*

GIUSTIZIA

Stop all'abuso d'ufficio, l'impatto su processi e sentenze

Addio alle contestazioni di abuso d'ufficio nei procedimenti in corso e futuri. E condanne definitive da rivedere. Sono gli effetti dell'abrogazione dell'articolo 323 del Codice penale. Con un'avvertenza: spesso l'abuso d'ufficio è accompagnato da altri reati, per i quali i procedimenti andranno avanti. Da valutare anche la nuova fattispecie di «indebita destinazione di denaro».

Valentina Maglione *—a pag. 5*

MUSICA ITALIANA

Giovani talenti e donne in classifica Resta il gap di genere nei compensi

Ultimo. Il cantautore ha chiuso il tour 2023 con oltre 340mila presenze

Gli investimenti delle etichette hanno prodotto un cambio generazionale significativo nelle Top 10, abbassando l'età media di cantautori e cantautrici del 18% (da 36,4 anni nel 2019 a 29,9 anni nel 2023).

Camilla Curcio *—a pag. 7*

Idrogeno verde

L'ITALIA A RILENTO NELLA SFIDA GREEN

Secondo una stima del Politecnico di Milano, ammonterebbe a 7,5 milioni di tonnellate il fabbisogno annuale in Italia. Mentre gli obiettivi del Pniec per l'industria pesante si fermano al 2,8 per cento.

di **Alexis Paparo**
—a pagina 6

Panorama

I NUMERI DEGLI ATENEI

Università, al top gli organici di professori ordinari e associati

La somma di ordinari e associati è tornato ai livelli pre-crisi. Una buona notizia, ma che non va di pari passo con l'aumento degli studenti, che anzi scenderanno nei prossimi anni. Affinché il sistema universitario non rientri in crisi è necessario immaginare da subito nuove forme di collaborazione in materia di reclutamento e programmazione della didattica.

Meoli e **Paleari** *—a pag. 9*

PROFESSIONI

Transizione 5.0 chance per revisori e ingegneri

Il piano Transizione 5.0 apre nuove opportunità di mercato, soprattutto a ingegneri e revisori legali. Ammessi alle certificazioni per gli incentivi all'efficientamento energetico delle aziende anche esperti in gestione dell'energia e, in parte, periti.

Valeria Uva *—a pag. 10*

DEBUTTO A SETTEMBRE

Dati, analisi, storytelling: arriva il Master del Sole 24 Ore

—a pag. 8

LAVORO

Aziende a rischio se l'annuncio è discriminatorio

Non solo le condotte discriminatorie, ma anche le dichiarazioni o gli annunci lesivi dei diritti di particolari categorie di lavoratori comportano un rischio di condanna per le aziende.

Giampiero Falasca *—a pag. 20*

Real Estate 24

Sicilia: nelle Eolie prezzi in salita, stabili nelle Egadi

Antonio Schembri *—a pag. 12*

Marketing 24

Le fake news assediano il fortino dei brand

Colletti e **Grattagliano** *—a pag. 15*

Primo Piano
I servizi sul territorio

Urban Pulse 15, strumento per misurare la Qualità della vita

La nota metodologica
Il progetto Urban Pulse 15 del Centro studi Tagliacarne consente di misurare, in oltre 400mila sezioni di censimento Istat, i tempi di percorrenza della popolazione residente impiegati per raggiungere il punto di servizio più vicino, la cui tipologia viene definita in base a 182 possibili codici Ateco. L'indice di copertura territoriale ricalca la percentuale di popolazione con almeno un punto raggiungibile in 15 minuti a piedi; le mappe i tempi medi di percorrenza (distanze stradali) per sezione di censimento. L'indice, integrato con altre tipologie di servizi, verrà inserito nella prossima edizione della Qualità della vita del Sole 24 Ore che misura le province più vivibili.

Il negozio a 15 minuti è nel Mezzogiorno: da Barletta a Cagliari alimentare sotto casa

Indice Tagliacarne. Punti vendita accessibili a piedi per il 39% degli italiani
Il dato sale al 60% al Sud e per la Gdo tocca l'80% a Torino e il 76% a Milano
Si dimezza la capillarità in periferia. Napoli più servita dal piccolo commercio

Michela Finizio

Il supermercato sotto casa è un lusso per pochi. Solo il 39% degli italiani raggiunge un punto vendita alimentare in pochi minuti a piedi dalla propria abitazione, dato medio che aumenta fino al 60% solo in alcune Province del Mezzogiorno. È questa l'immagine più concreta della «città a 15 minuti», quel modello di pianificazione urbanistica reso popolare da numerosi sindaci di città europee – e teorizzato dallo scienziato franco-colombiano Carlos Moreno – che sta prendendo piede anche in Italia come obiettivo cui tendere per migliorare la qualità della vita delle persone.

A misurare per la prima volta l'accessibilità dei servizi - in termini di vicinanza fisica - è un indice realizzato nell'ambito del progetto Urban Pulse 15 del Centro studi delle Camere di Commercio Guglielmo Tagliacarne, in collaborazione con Il Sole 24 Ore per il progetto della Qualità della vita che ogni anno misura i territori più vivibili: tramite tecniche avanzate di geo-analytics è stato possibile calcolare la quota di popolazione in grado di raggiungere in 15 minuti a piedi almeno un negozio della grande distribuzione organizzata (iper e supermercati, discount e minimarket) o del piccolo commercio al dettaglio (panifici, macellerie, pescherie, fruttivendoli, e così via). Per l'occasione si è scelto di misurare la capillarità del servizio primario per eccellenza, legato all'acquisto dei beni alimentari essenziali, ma l'analisi potrà essere ampliata ad altre tipologie di servizi.

Sono Barletta-Andria-Trani, Bari e Cagliari le tre Province dove è più facile trovare un negozio alimentare sotto casa, seguite da Napoli, Foggia e Taranto: qui circa il 60% dei cittadini raggiunge almeno un punto vendita in 15 minuti. I territori meno serviti, invece, sono quelli di Belluno, Rieti, Udine e Treviso, dove la prossimità viene garantita a meno di un cittadino su quattro. Più in generale, sono Province del Mezzogiorno 14 delle prime venti, nessuna tra le ultime venti.

«Cagliari o Barletta vengono prima di Milano, Foggia precede Roma. Emerge una geografia "capovolta", anche rispetto ai consumi e alla spesa alimentare complessiva», afferma Gae-

L'indice provinciale

Residenti con almeno un negozio alimentare a 15 minuti
N NORD · C CENTRO · S SUD E ISOLE

RANK		PROVINCIA	INDICE %
1.	S	Barletta A.T.	68,4
2.	S	Bari	63,7
3.	S	Cagliari	63,4
4.	S	Napoli	63,2
5.	S	Foggia	59,2
6.	S	Taranto	58,0
7.	N	Genova	57,9
8.	N	Milano	57,2
9.	S	Palermo	57,0
10.	S	Brindisi	56,6
11.	S	Caltanissetta	56,3
12.	C	Roma	55,6
13.	C	Livorno	54,8
14.	N	Trieste	54,7
15.	S	Catania	54,3
16.	N	Torino	53,2
17.	S	Siracusa	53,2
18.	S	Caserta	52,0
19.	S	Ragusa	51,4
20.	S	Lecce	50,4
21.	S	Matera	47,8
22.	S	Salerno	47,1
23.	S	Enna	47,0
24.	S	Agrigento	46,9
25.	S	Pescara	46,7
26.	S	Sassari	46,7
27.	C	Prato	46,3
28.	S	Trapani	45,8
29.	N	Monza B.	44,2
30.	C	Firenze	43,0
31.	N	La Spezia	42,8
32.	N	Bologna	42,8
33.	S	Sud Sardegna	42,7
34.	S	Reggio C.	42,3
35.	C	Ascoli P.	42,1
36.	N	Savona	42,1
37.	S	Messina	41,4
38.	S	Crotone	40,2
39.	N	Rimini	40,0
40.	N	Imperia	39,2
41.	C	Latina	39,0
42.	N	Piacenza	38,7
43.	S	Oristano	38,6
44.	N	Gorizia	38,5
45.	C	Viterbo	38,1
46.	N	Venezia	38,1
47.	N	Parma	36,9
48.	S	Nuoro	36,7
49.	N	Novara	36,6
50.	N	Modena	36,4
51.	N	Bergamo	36,3
52.	C	Massa C.	36,3
53.	C	Grosseto	36,1
54.	S	Potenza	36,1
55.	C	Ancona	36,0
56.	N	Vercelli	35,4
57.	S	Avellino	35,3
58.	N	Alessandria	35,2
59.	N	Brescia	35,2
60.	S	Catanzaro	34,9
61.	S	Cosenza	34,6
62.	S	Campobasso	34,6
63.	C	Pesaro U.	34,5
64.	S	L'Aquila	34,5
65.	N	Varese	34,4
66.	S	Chieti	34,1
67.	N	Pavia	33,7
68.	C	Macerata	33,5
69.	N	Cremona	33,1
70.	C	Fermo	32,7
71.	S	Teramo	32,7
72.	N	Forlì Cesena	32,6
73.	N	Ravenna	32,5
74.	C	Terni	32,5
75.	N	Ferrara	32,5
76.	N	Verona	32,3
77.	S	Isernia	32,1
78.	C	Pisa	32,1
79.	N	Bolzano	32,1
80.	N	Asti	31,3
81.	S	Vibo V.	31,2
82.	S	Benevento	31,1
83.	N	Lodi	31,1
84.	N	Biella	30,7
85.	N	Vicenza	30,7
86.	N	Como	30,1
87.	N	Trento	29,9
88.	C	Arezzo	29,9
89.	N	Verbano C.O.	29,6
90.	N	Reggio Emilia	29,6
91.	C	Pistoia	29,5
92.	N	Sondrio	29,1
93.	C	Lucca	29,0
94.	N	Cuneo	28,9
95.	N	Lecco	28,5
96.	N	Mantova	28,2
97.	N	Padova	27,8
98.	C	Perugia	27,6
99.	C	Siena	27,2
100.	N	Pordenone	27,0
101.	N	Rovigo	26,9
102.	C	Frosinone	25,7
103.	N	Valle d'Aosta	25,2
104.	N	Treviso	24,6
105.	N	Udine	24,2
106.	C	Rieti	22,8
107.	N	Belluno	21,7

Fonte: Centro studi Tagliacarne

Mappa dei punti vendita a portata di mano

Popolazione residente che vive a 15 minuti a piedi da almeno un negozio alimentare della Gdo o del piccolo commercio al dettaglio. In blu i territori più serviti e in rosso i meno serviti. Dati in %

GRANDE DISTRIBUZIONE

La classifica

MIGLIORI 10 RANK			INDICE %
1.	N	Torino	80,8
2.	N	Milano	75,9
3.	S	Pescara	75,5
4.	C	Livorno	71,0
5.	N	Savona	69,9
6.	S	Cagliari	69,8
7.	S	Foggia	69,3
8.	S	Barletta A. T.	68,7
	S	Brindisi	68,7
10.	N	Bergamo	68,3

PEGGIORI 10 RANK			INDICE %
98.	S	L'Aquila	39,6
99.	C	Perugia	39,2
100.	C	Massa C.	38,8
101.	N	Reggio E.	38,6
102.	N	Ravenna	37,6
103.	C	Arezzo	34,7
104.	C	Lucca	33,8
105.	C	Siena	33,5
106.	C	Fermo	33,1
107.	C	Pistoia	32,9

La classifica

MIGLIORI 10 RANK			INDICE %
1.	S	Cagliari	62,6
2.	S	Bari	60,4
3.	S	Barletta A. T.	57,3
4.	S	Caltanissetta	57,0
5.	S	Brindisi	54,4
6.	S	Foggia	52,9
7.	S	Catania	52,6
8.	S	Lecce	52,3
9.	S	Napoli	52,2
10.	S	Siracusa	52,2

PEGGIORI 10 RANK			INDICE %
98.	C	Frosinone	24,9
	C	Lucca	24,9
100.	N	Udine	24,4
101.	N	Belluno	24,1
102.	S	Isernia	23,7
103.	C	Prato	23,3
104.	C	Terni	22,3
105.	N	Aosta	20,9
106.	N	Asti	20,7
107.	C	Rieti	16,0

La mappa delle città più e meno servite
Tempi medi di percorrenza per raggiungere il primo punto vendita al dettaglio. *In minuti*

Il 51% degli italiani ha difficoltà a raggiungere il pronto soccorso

L'accessibilità

L'indagine Istat fotografa le famiglie lontane da presidi e uffici pubblici

Oltre la metà delle famiglie italiane dichiara di avere difficoltà a raggiungere il pronto soccorso. La mancata prossimità del servizio sanitario d'emergenza risulta in aumento di 1,6 punti percentuali nel 2023 rispetto all'anno precedente.

A rilevare l'accessibilità di alcuni servizi di pubblica utilità è l'ultima indagine «Aspetti della vita quotidiana» di Istat. In particolare la quota più elevata di famiglie che ha difficoltà (un po' o molta) nel raggiungere un presidio ospedaliero si rileva al Sud (circa sette punti percentuali più della media nazionale), seguita dalle Isole e dal Centro (rispettivamente, 52,7% e 52,4%). In oltre 11 Regioni la percentuale di famiglie che non riesce a raggiungere facilmente questo servizio supera la media nazionale: la più alta si registra in Campania (63,5%), seguita da Calabria (62,5%), Liguria (58%) e Puglia (57%).

La dimensione dei Comuni di residenza influenza fortemente l'accessibilità ai servizi, correlata alla diffusione dei presidi sul territorio: nelle città metropolitane a dirsi in difficoltà è il 43,8%; nei Comuni sotto i 2mila abitanti il 68,6 per cento.

La prossimità risulta inadeguata anche per altri servizi. Poco più di tre famiglie su dieci esprime difficoltà a raggiungere Polizia e Carabinieri, con un picco in Campania (41,4%). Faticano a rivolgersi agli uffici comunali, invece, il 31% delle famiglie, in aumento di 1,2 punti percentuali rispetto al 2022. E qui le maggiori difficoltà si rilevano nelle regioni del Centro (39,5% in media; 41,1% in Lazio dove pesa la presenza di Roma e dei tanti uffici capitolini). Più facile, invece, raggiungere una farmacia (nel 2023 solo il 13,8% le ritiene difficilmente accessibili), complice l'aumento dei presidi rilevato negli ultimi anni: oggi si contano quasi 20mila unità rispetto alle 17.680 farmacie registrate nel 2014. Si segnala qualche difficoltà solamente in Valle d'Aosta (24,9%), in Calabria (23,5%) e in Campania (22,5%); mentre la farmacia diventa realmente un servizio di prossimità nei centri metropolitani (qui solo l'8,7% si dichiara in difficoltà). Istat, infine, indaga l'accesso ai servizi commerciali: il 20% delle famiglie dichiara di non avere a portata di mano negozi alimentari, mercati e supermercati (due punti percentuali in più rispetto al 2022), senza particolari differenze tra aree geografiche.

—**Mi. F.**

SU INTERNET

Online i dati consultabili
Sul sito internet del Sole 24 Ore i dati relativi alla quota di popolazione con almeno un punto vendita alimentare raggiungibile in 15 minuti, città per città, consultabili in un racconto digitale interattivo. Dalle mappe delle grandi città prese in esame emergono interi quartieri meno serviti, ad esempio Bovisa oppure Trenno e Figino a Milano; ma anche l'Eur o la parte nord di Monte Mario nella Capitale.

ONLINE
Le mappe delle città di Milano e Roma
ilsole24ore.com

Il confronto tra centro e periferia

Come leggere il grafico

Il caso di Torino
Popolazione residente che vive a 15 minuti a piedi da almeno un negozio alimentare
In % sul totale

La quota di popolazione servita da almeno un punto vendita alimentare entro 15 minuti è calcolata su base **provinciale**, nell'area urbana (del **Comune capoluogo**) e nell'area extraurbana (tutti **gli altri Comuni della provincia**, escluso il capoluogo). Ad esempio, a Torino il dato provinciale è pari al 53,2%; quello relativo alla Gdo si dimezza tra centro (80,8%) e periferia (40,8%). In blu i territori più serviti, in rosso i meno serviti

tano Fausto Esposito, direttore generale del Centro studi Tagliacarne. «Insieme – aggiunge – Roma, Milano, Napoli e Torino totalizzano un quarto dei consumi alimentari italiani».

L'indice provinciale della capillarità dei servizi alimentari può essere "scomposto", a sua volta, in due sottoindici che misurano il livello di accessibilità alle due tipologie di commercio prese in esame (Gdo e piccolo commercio), ciascuno calcolato sia in ambito urbano, sia in ambito extraurbano, quindi all'interno del capoluogo e in tutti gli altri Comuni di cintura delle 107 Province. Più nel dettaglio, infatti, l'analisi consente di distinguere la prossimità della grande distribuzione da quella dei piccoli negozi di vicinato, e il livello di diffusione tra aree urbane ed extraurbane. Risulta Torino la città con la quota maggiore di residenti (80,8%) servita da almeno un supermercato entro 15 minuti, seguita da Milano (75,9%), Pescara (75,5%) e Livorno (71%). Uscendo dal centro, invece, nell'hinterland sono i cagliaritani i più fortunati (nell'area extraurbana il 62,6% raggiunge la Gdo), mentre le periferie di Milano e Torino scivolano in basso rispettivamente con il 52% e il 41% degli abitanti serviti.

GETTY IMAGES

Fruttivendolo. È tra le attività più colpite dalla crisi del commercio alimentare al dettaglio nei centri storici: in Italia perse circa 1.500 attività (-8%) dal 2013

«Tra le prime venti città con le performance migliori, si incontrano nove delle 14 aree metropolitane. La Gdo è un fenomeno prevalentemente urbano in termini di diffusione rispetto alla popolazione», commenta Esposito, sottolineando come però nel Mezzogiorno questa polarizzazione della Gdo nelle aree urbane non risulti così marcata. Al Sud si incontra un mix più diffuso tra grande e piccolo commercio, con una maggiore capillarità dei negozi di vicinato rispetto alle città settentrionali, dove invece queste attività sembrano in ritirata. «A causa della desertificazione e dell'overturism - sottolinea il direttore generale del Centro studi Tagliacarne - i piccoli negozi, come panettieri e macellerie, stanno drasticamente diminuendo nei centri storici, dove sembra difendersi solo la ristorazione».

Nell'analisi della popolazione più servita dal solo commercio al dettaglio, il primato indiscusso passa a Napoli, sia in città (83%) che in periferia (66,8%). In questo caso, sia in ambito urbano che extraurbano si incontrano circa venti territori del Sud tra i primi trenta più "serviti". «Contano anche le abitudini di consumo differenti – aggiunge Esposito –: al Sud si predilige il negozio sotto casa e il rapporto con il negoziante, a cui viene chiesto di conservare il prodotto prescelto o di portarlo a casa». Un tipo di rapporto che, in un Paese che invecchia, sarà sempre più importante coltivare in futuro, ovunque.

Ad averlo capito – come conferma Federdistribuzione – sono le grandi catene alimentari della Distribuzione Moderna che stanno tutte investendo in format di prossimità più ridotti per rispondere alle esigenze dei cittadini di un servizio essenziale sempre più vicino. Così aprono nuovi punti, anche in quartieri periferici, con metrature sotto i 400 metri quadrati (Esse, Carrefour Express, Conad City, Pam City e così via). «Hanno costi di gestione ridotti e rispondono alle nuove esigenze dei consumatori. Il numero medio di componenti del nucleo familiare si è ridotto, aumentano i single e sempre meno persone fanno grandi spese e scorte, anche nell'ottica di ridurre lo scontrino medio, commenta Mariano Bella, direttore dell'ufficio Studi Confcommercio.

Federdistribuzione certifica l'aumento degli store di quartiere: le grandi catene aprono format ridotti e più snelli

In tutte le graduatorie emergono Cagliari, Barletta-Andria-Trani e Livorno, sia nel grande che nel piccolo commercio alimentare. «Qui più che altrove, la formula del commercio alimentare è mista. Magari ci sono margini inferiori e bisogna stare più attenti al rischio affollamento, ma le attività riescono a convivere», dice Esposito.

La prossimità dei punti vendita fa scalare il ranking anche a Milano, Roma, Torino, Genova e Livorno, tutte però con servizi meno capillari in ambito extraurbano. Nei Comuni di cintura spesso la quota di popolazione con un supermercato "sotto casa" si dimezza rispetto al centro, rimarcando il gap delle aree periferiche e confermando il rischio che il modello di città a 15 minuti svanisca fuori dalle mura urbane.

Fonte: Centro studi Tagliacarne

PICCOLA DISTRIBUZIONE

La classifica

MIGLIORI 10 RANK		INDICE %
1.	S Napoli	83,1
2.	S Barletta A. T.	78,3
3.	N Torino	75,8
4.	S Foggia	75,5
5.	S Salerno	75,4
6.	C Livorno	75,0
7.	S Avellino	72,5
8.	N Milano	71,8
	S Cagliari	71,8
10.	S Palermo	71,6

PEGGIORI 10 RANK		INDICE %
98.	C Lucca	34,1
99.	S Agrigento	33,3
100.	N Verbano C. O.	31,7
101.	N Trento	31,5
102.	S L'Aquila	31,2
103.	N Varese	30,5
104.	C Ravenna	30,2
105.	C Fermo	28,4
106.	C Perugia	28,0
107.	N Belluno	26,6

La classifica

MIGLIORI 10 RANK		INDICE %
1.	S Napoli	66,8
2.	S Bari	66,4
3.	S Barletta A. T.	61,2
4.	S Taranto	58,4
5.	S Foggia	56,8
6.	S Cagliari	55,8
7.	S Siracusa	55,5
8.	S Caserta	55,2
9.	S Brindisi	54,4
10.	S Caltanissetta	54,3

PEGGIORI 10 RANK		INDICE %
98.	N Bolzano	17,2
99.	N Asti	16,7
100.	N Pordenone	16,6
101.	N Biella	15,3
102.	C Terni	15,0
103.	N Trieste	14,4
104.	N Belluno	14,2
105.	N Udine	14,0
106.	C Rieti	11,7
107.	N Aosta	11,2

La mappa delle città più e meno servite
Tempi medi di percorrenza per raggiungere il primo punto vendita al dettaglio. *In minuti*

L'analisi

LA PROSSIMITÀ DEFINISCE LO SPAZIO CHE CONTA

di **Filippo Barbera**

Se Italo Calvino fosse ancora tra noi e potesse riscrivere «Lezioni americane», non mancherebbe di dedicare attenzione al concetto di prossimità. I processi di globalizzazione e l'avvento della società digitale hanno contribuito a svalutare l'importanza di ciò che ci è spazialmente vicino e facilmente raggiungibile. Come se lo spazio fisico potesse essere sostituito, vuoi da relazioni a distanza, vuoi dalla possibilità di scambiare beni e servizi con un qualsiasi operatore economico. L'esperienza del lockdown durante la pandemia ha rimesso al centro della vita quotidiana il tema della prossimità: avere o meno un negozio di alimentari o un supermercato vicino a casa, quindi raggiungibile a piedi in un tempo ragionevole, ha fatto la differenza per la nostra qualità di vita in quel tempo sospeso.

Tema, questo, al centro della ricerca realizzata da progetto Urban Pulse 15 del Centro studi Tagliacarne, in collaborazione con Il Sole 24 Ore del Lunedì. L'analisi georeferenziata della prossimità spaziale alla grande distribuzione e/o al piccolo commercio al dettaglio ci restituisce infatti un'immagine non scontata, da più punti di vista. Per una volta il ranking territoriale del Paese si capovolge, con le provincie del Mezzogiorno che mostrano indici migliori di quelle del Nord per quel che riguarda la vicinanza al commercio al dettaglio. Il dato, da solo, dice poco di quella che abbiamo chiamato «Economia fondamentale» (Einaudi 2019), cioè l'insieme dei beni e dei servizi necessari alla vita quotidiana delle persone, distribuiti attraverso reti o punti vicini alle persone e spesso trascurati dalla narrazione pubblica. Ci suggerisce però che un'analoga mappatura di scuole, ospedali e servizi di mobilità sarebbe più che preziosa per le politiche pubbliche.

La vicinanza diventa cruciale in un Paese che invecchia Rileva l'uso competitivo delle aree urbane

La ricerca mostra poi l'urgenza della costruzione di mappe del Paese che evitino grossolane semplificazioni dicotomiche (Nord-Sud; rurale-urbano; pianura-montagna). L'esempio più riuscito è quello della strategia nazionale per le aree interne, che andrebbe ripresa ed estesa. Non perché le grandi divisioni non siano importanti (è ben noto che lo sono), quanto perché il livello di scala vicino all'economia della vita quotidiana – come appunto mostra la ricerca – è cruciale per le politiche territoriali. Così, se guardiamo alla prossimità rispetto alla grande distribuzione ai primi posti troviamo grandi città grandi del Nord (Torino e Milano), accanto a città medie dal Nord al Sud del Paese (Livorno, Pescara, Savona, Cagliari, Foggia).
Vediamo poi che la città non è omogenea e che la dimensione di area vasta è importante.
Se dalla città ci spostiamo all'area urbana limitrofa, molte città che erano in cima al ranking scivolano nella parte bassa della classifica. Le politiche della mobilità, per esempio, dovrebbero tenere conto di questi aspetti.
In un Paese che invecchia come il nostro, il tema della prossimità è destinato a diventare sempre più importante.

La ricerca non analizza le cause della diversa accessibilità spaziale ai punti vendita alimentare, che sappiamo dipendere dalla composizione socio-demografica del territorio e dagli usi competitivi dello spazio urbano. Offre però più di uno spunto per una politica della prossimità, che rimetta al centro quello spazio che fa la differenza per la vita - e la qualità della vita - quotidiana delle persone.

Professore associato di sociologia economica all'Università di Torino

Primo Piano
Controlli su investimenti e redditi

84 mld
Tax gap
Il tax gap in Italia ammonta a 83,6 miliardi: 73,2 miliardi di «mancate entrate tributarie» e 10,4 miliardi di evasioni contributive

175mila
Accertamenti
Nel 2023 gli accertamenti sono stati circa 175mila, in calo del 7,5% rispetto al 2022 e del 34,4% (-102mila) rispetto al 2019

80%
Entrate tributarie
Sul totale delle entrate dello Stato quelle tributarie pesano per oltre l'80% in ogni fase (accertamenti, riscossioni totali e versamenti)

Fisco, indagini finanziarie al palo Nuove analisi contro l'evasione

Corte dei conti. I controlli di Agenzia e Gdf sono ancora molto limitati rispetto ai fenomeni di sommerso Serve una spinta alle verifiche preventive per favorire la compliance. Intelligenza artificiale già in campo

Dario Aquaro

Le indagini finanziarie del Fisco non decollano. E così anche le analisi del rischio antievasione: quelle necessarie a prevenire e contrastare il sommerso, le frodi fiscali, l'abuso del diritto in ambito tributario, e soprattutto a stimolare l'adempimento spontaneo dei contribuenti. In attesa di vedere i risultati e gli sviluppi del cosiddetto "anonimometro" delle Entrate (lo strumento che consente di usare le informazioni di sintesi della Superanagrafe dei conti correnti), la disamina della Corte dei conti è eloquente: serve una spinta a quei controlli preventivi che la riforma fiscale mette al centro dell'attività di verifica.

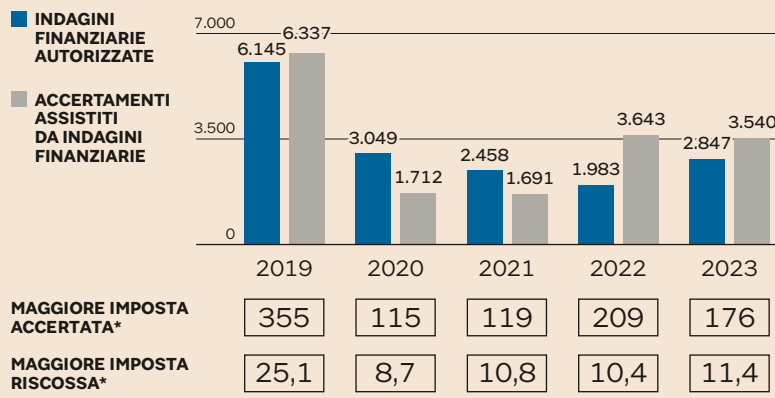
Nella relazione sul rendiconto dello Stato, pubblicata a fine giugno, i magistrati contabili mostrano che i numeri sono ancora piccoli. L'anno scorso il totale delle indagini finanziarie autorizzate è tornato a crescere, vero: ma i soggetti coinvolti sono stati appena 2.847 (erano 1.983 nel 2022 e 2.458 nel 2021). Calano invece gli accertamenti assistiti da questo tipo di indagini (da 3.643 a 3.540) e cala anche la maggiore imposta accertata (da 209 a 176 milioni di euro). Mentre la maggior imposta riscossa aumenta poco meno dell'1%: era pari a 10,4 milioni nel 2022, arriva a 11,4 milioni nel 2023.

Parliamo di un ingranaggio fondamentale della macchina antievasione: l'impiego delle operazioni comunicate da banche, Poste, intermediari finanziari e via dicendo. Una macchina che alla frequenza dei controlli fiscali – spiega la Relazione – potrebbe e dovrebbe integrare l'utilizzo «in chiave (prima di tutto) preventiva dell'ingente mole di dati a disposizione nei sistemi informativi (...), già normativamente in buona parte previsto, ma ancora non compiutamente realizzato».

Obiettivo compliance

Con un *tax gap* a quasi 84 miliardi di euro, la Corte ricorda che l'obiettivo principe – anche grazie al dialogo delle banche dati – è «far emergere posizioni da sottoporre a controllo e incentivare l'adempimento spontaneo», come recita la legge di Bilancio 2020 (comma 682), che ha previsto l'impiego su larga scala dell'archivio dei rapporti finanziari. Il quadro delle norme si è evoluto con il recente decreto delegato su accertamento e concordato preventivo (Dlgs 13/2024), che all'articolo 2 riordina innanzitutto i concetti di «rischio fiscale», «criterio selettivo», «indicatore di rischio desunto o derivato», «analisi deterministica» e «analisi probabilistica». E che mette l'accento sull'uso delle soluzioni di intelligenza artificiale.

In quest'attività di analisi, all'Agenzia è concesso incrociare tutte le informazioni presenti nei propri database – compresi rapporti finanziari e fatture elettroniche – con quelle di altri archivi e registri pubblici (dati contabili, strutturali, consumi, eccetera). Anche se ai puri fini dell'accertamento la Corte rileva ancora uno scarso uso dei «contenuti analitico-descrittivi delle fatture elettroniche e delle complessive movimentazioni finanziarie rilevabili dai conti bancari».

Favorire la *compliance* dei contribuenti è allora un passo strategico, «considerato che al miglioramento della qualità dell'azione di accertamento (...) non si accompagnerà con ogni probabilità un forte incremento numerico delle posizioni controllate, anche a causa dei limiti operativi nei quali continua a versare l'Amministrazione e della complessità intrinseca degli accertamenti basati su indagini finanziarie», notano i magistrati. Con un evidente riferimento alla riduzione del personale delle Entrate, a cui nel 2023 si è cominciato a far fronte (si veda Il Sole 24 Ore del 28 giugno).

Data analysis più evolute

La strada tracciata dalla delega è quella del Pnrr: potenziare i controlli preventivi per ridurre il *tax gap*, facendo leva su strumenti di *data analysis* avanzati (*machine learning*, *text mining*, analisi delle relazioni) e interoperabilità delle banche dati.

La logica dev'essere quindi persuasiva più che repressiva: mettere il cittadino nelle condizioni di conoscere gli elementi sui quali potrà essere poi valutata la sua effettiva capacità contributiva. Quanto all'uso dei dati finanziari per le analisi di rischio, l'Agenzia ha realizzato una procedura per individuare elenchi di contribuenti con forte incoerenza tra redditi/ricavi dichiarati e movimentazioni finanziarie, grazie all'applicativo "Vera" (Verifica risparmio accumulato). Ma andranno «attentamente monitorati gli effettivi risultati conseguiti, soprattutto in termini di concreta proficuità dell'attività», avverte la Corte.

Il discorso coinvolge anche la Guardia di Finanza, che nel 2023 ha completato 5.973 indagini finanziarie (+9% sul 2022). Se tra Agenzia e GdF il totale «risulta ancora molto contenuto rispetto alla rilevanza dei fenomeni evasivi esistenti nel Paese», è anche vero che sul fronte antievasione ci si aspetta risultati dalle unità integrate di analisi del rischio, incoraggiate dal Dlgs 13/2024.

La nuova *task force* "Upar" (Unità per l'analisi di rischio, si veda Il Sole 24 Ore del 25 giugno) promette questo: nel rispetto dei vincoli privacy del Gdpr, giocare d'anticipo e passare da un approccio deterministico a uno probabilistico, per far emergere nuove sacche di sommerso. Isolare rischi fiscali prima ignoti e usarli per elaborare autonomi criteri selettivi. Come? Addestrando ad hoc l'intelligenza artificiale.

Il quadro

Agenzia delle Entrate - Indagini finanziarie e maggiori imposte accertate

	2019	2020	2021	2022	2023
Indagini finanziarie autorizzate	6.145	3.049	2.458	1.983	2.847
Accertamenti assistiti da indagini finanziarie	6.337	1.712	1.691	3.643	3.540
Maggiore imposta accertata*	355	115	119	209	176
Maggiore imposta riscossa*	25,1	8,7	10,8	10,4	11,4

(*) In milioni di euro - Fonte: Corte dei conti

ADOBESTOCK
Analisi avanzate. Per ridurre il tax gap è necessario sfruttare le soluzioni di Ia

Il concordato, gli Isa e i 171mila disposti a pagare un po' di più

Partite Iva e affidabilità

Su 2,7 milioni di soggetti l'anno scorso solo il 6,3% ha migliorato il proprio voto

Salvatore Padula

Oltre 171mila contribuenti con partita Iva hanno scelto di migliorare il proprio voto di affidabilità fiscale, indicando nella dichiarazione dei redditi del 2023 ulteriori componenti positivi. Hanno cioè aumentato il proprio reddito. Come rileva la Corte dei conti nell'ultimo Giudizio di parificazione del rendiconto dello Stato, si tratta del 6,3% dei 2,7 milioni di soggetti che hanno applicato gli Isa, gli indici sintetici di affidabilità. È probabile che alcuni abbiano seguito questa via per mitigare le gravi incongruenze risultanti dall'applicazione degli indici; altri per accedere ai benefici premiali concessi a chi raggiunge almeno il voto Isa di 8. Quel che è certo è che questi contribuenti hanno accettato di aumentare mediamente il proprio reddito di 12mila e 770 euro – incremento non irrilevante visto che il reddito medio dichiarato dai soggetti Isa è di circa 47mila euro – ed è stato generato un imponibile aggregato aggiuntivo di quasi 2,2 miliardi di euro.

Sono dati che offrono spunti di riflessione anche in relazione al concordato preventivo. Perché ci dicono che alcuni contribuenti accettano ogni anno di migliorare la propria affidabilità fiscale. Un po' come prevede, concettualmente, l'accordo biennale con il fisco.

La tranquillità fiscale

Tra il 2019 e il 2022, in media 158mila contribuenti hanno indicato in dichiarazione ulteriori componenti positivi, per far crescere il voto Isa: 210mila nel 2019, 109mila nell'anno del Covid, poi 143mila nel 2021 e, come detto, 171.210 nel 2022. Si tratta, sui quattro anni, di oltre il 6% dei soggetti che hanno applicato gli Isa.

Certo, non esistono correlazioni tra l'adeguamento in dichiarazione degli anni passati e l'eventuale adesione futura al concordato. La scelta di aderire all'accordo biennale dipenderà da molti fattori che ogni contribuente valuterà sulla base della propria situazione: dal costo ai possibili risparmi di imposte sino ai rischi della non adesione.

Tuttavia, il comportamento di quanti hanno fatto l'adeguamento Isa in dichiarazione segnala l'esistenza di una platea di contribuenti, piuttosto stabile anche se non particolarmente ampia, disposta a pagare di più in cambio di una maggiore tranquillità fiscale o di maggiori benefici premiali. È un comportamento che svela una sorta di "propensione all'adeguamento" che, per altro, è l'indicatore usato dal Governo nella relazione tecnica allo schema di Dlgs sul concordato per stimare le entrate aggiuntive attese dal nuovo istituto (quantificate in 1,81 miliardi di euro nel biennio, derivanti dalla platea di quanti hanno effettuato l'adeguamento, sottraendo gli esclusi per legge dal concordato). Come sappiamo, questa parte della relazione tecnica non è stata riproposta dopo le modifiche apportate al provvedimento definitivo (Dlgs 13/2024) e il governo ha prudenzialmente preferito non quantificare il maggior gettito atteso.

Gli inaffidabili e l'onerosità

Sui numeri dell'operazione concordato, qualche spunto può anche offrire la fotografia dei contribuenti per classi di voto Isa. Nel 2022, con voto inferiore a 6, si contavano circa 780mila soggetti (gli inaffidabili) e altri 746mila si collocavano tra i voti di oltre 6 e meno di 8, la zona "neutra" delle pagelle Isa. Su 1,2 milioni di contribuenti affidabili, solo 300mila avevano voto Isa tra 8 e 9, mentre i restanti 900mila arrivavano alla votazione più elevata, superiore a 9.

Vedremo quel che accadrà. Il software di calcolo del concordato svela in modo evidente (e comprensibile) che gli importi richiesti sul biennio saranno tanto più elevati quanto più distanti i contribuenti sono dalla piena affidabilità del voto Isa pari a 10. Quindi, sembra davvero improbabile che l'accordo con il Fisco possa raccogliere grandi proseliti tra quanti risultino "molto" inaffidabili, salvo il timore (piuttosto remoto) di finire nelle liste di controllo. Questi contribuenti potrebbero persino preferire il "vecchio" adeguamento Isa in dichiarazione, meno costoso e soprattutto meno vincolante per il futuro rispetto al concordato (chi aderisce all'accordo, a parità di condizioni, come farà a riportare il reddito ai livelli pre-concordato?).

Per gli altri soggetti, in particolare per chi sta tra il voto 6 e meno di 8, ma anche per chi supera i primi livelli di affidabilità, gli importi richiesti sembrano essere comunque impegnativi, talvolta molto, per cui la scelta non sarà semplice, a meno che non si sia in grado di prevedere un forte sviluppo della propria attività nel biennio. Per contro, per chi avrà un Isa di 10 o molto vicino a 10, il concordato dovrebbe chiedere incrementi di reddito del 2-3% o poco più, legati solo all'andamento economico del settore e alle previsioni macroeconomiche. Una ghiotta occasione per chi sa di chiudere in modo positivo il 2024 (a fine ottobre, quando andrà fatta la scelta, tutti avranno un quadro più che attendibile) ed è altrettanto certo di una crescita sostenuta per il 2025.

CONCORDATO PREVENTIVO, TEST SUI BENEFICI
A pagina 16 in Norme & Tributi

Primo Piano
Giustizia

La riforma

Verso il via libera definitivo
Non prevede solo l'abrogazione dell'abuso d'ufficio il disegno di legge di riforma voluto dal ministro della Giustizia, Carlo Nordio, che attende il sì definitivo dall'Aula della Camera. Tra l'altro, il testo modifica anche il reato di traffico di influenze, interviene sulla disciplina delle intercettazioni per tutelare i terzi e sulla custodia cautelare, introducendo l'obbligo della decisione collegiale

Stop all'abuso d'ufficio, ecco gli effetti su processi e sentenze

L'impatto. Cadranno le contestazioni e si dovranno rivedere le condanne. Nuovo reato per colpire le condotte arbitrarie con contenuto patrimoniale

Valentina Maglione

Addio alle contestazioni di abuso d'ufficio nei procedimenti in corso e per il futuro. E condanne definitive da rivedere. Sono queste le conseguenze che avrà l'abrogazione dell'articolo 323 del Codice penale, la norma più qualificante del disegno di legge di riforma voluto dal ministro della Giustizia, Carlo Nordio: la disposizione è stata approvata in via definitiva la scorsa settimana, mentre il resto del disegno di legge attende il via libera finale da domani.

L'intenzione di intervenire sull'abuso d'ufficio è stata annunciata dal ministro già all'indomani della sua nomina. E da subito si è accesa la discussione tra chi sostiene l'opportunità di cancellare un'ipotesi di reato troppo generica, che alimenta la burocrazia difensiva e la "paura della firma", e chi, invece, ritiene l'abuso d'ufficio un utile presidio per contrastare le condotte delittuose contro la Pa.

Si tratta di un reato già modificato a più riprese e ancora nel 2020 rivisto in senso restrittivo. Riforma che ha senza dubbio contribuito a ridurre i numeri dei fascicoli. In base ai dati del ministero della Giustizia, nel 2022 nelle procure sono sopravvenuti 3.938 procedimenti con autori noti, il 17% in meno dell'anno precedente. La Procura di Milano ha registrato 36 procedimenti iscritti con autori noti nel 2021, 30 nel 2022 e 17 nel 2023 (ma 14 nel primo semestre di quest'anno). Quanto ai procedimenti pendenti, alla Procura di Milano al 1° luglio scorso erano 31 contro noti (di cui 18 iscritti nel 2023 e nel 2024), con 227 indagati (altri 79 procedimenti erano aperti contro ignoti). Nei tribunali le iscrizioni si sono quasi dimezzate nell'arco di sei anni: nel 2022 sono stati avviati 4.198 procedimenti di fronte alle sezioni Gip/Gup contenenti il reato di abuso d'ufficio, il 47% in meno del 2016, e 316 in sede di dibattimento, il 45% in meno del 2016.

> **Quando è portato avanti con altri reati, come accade spesso, i capi d'accusa diversi resteranno in piedi**

Numeri in calo, quindi, ma comunque elevati, su cui resta alto il filtro della magistratura: le Procure nel 2022 hanno definito 4.481 procedimenti, nel 79% dei casi chiedendo l'archiviazione (dato in aumento, anche per il più stringente canone introdotto dalla riforma Cartabia), mentre solo in 360 casi è iniziata l'azione penale. Attività che si riflettono sui tribunali: nel 2022 le archiviazioni della sezione Gip/Gup sono state 4.137, l'87,5% dei 4.729 procedimenti definiti. Mentre sono state 20 le condanne e 22 i patteggiamenti, oltre a 33 condanne in dibattimento.

Tutto questo sarà cancellato dopo l'approvazione della riforma?

Non esattamente. L'abuso d'ufficio è un reato che raramente viene contestato da solo, anche perché difficile da provare, in quanto le soglie di pena previste (da uno a quattro anni) non consentono l'uso delle intercettazioni. Spesso è accompagnato da altri reati: soprattutto dall'ipotesi di falso in atto pubblico (nell'11,5% dei casi presso le sezioni Gip/Gup e nel 31,8% nel dibattimento). I procedimenti per altri capi d'accusa proseguiranno anche dopo la riforma. Mentre, nel caso di condanne che riguardano altri reati oltre all'abuso d'ufficio, sarà necessario rideterminare la pena.

Occorrerà anche tenere conto del nuovo reato di «indebita destinazione di denaro», che il Governo ha introdotto la scorsa settimana (è in vigore dal 5 luglio). La fattispecie, recuperando alcuni aspetti della condotta dell'abuso d'ufficio, colpisce (con la reclusione da sei mesi a tre anni) il pubblico ufficiale che destina denaro o altri beni a un uso diverso da quello previsto da leggi da cui «non residuano margini di discrezionalità». Comportamenti che finora erano inquadrati (dopo l'abolizione del peculato per distrazione) nell'abuso d'ufficio.

La situazione nei tribunali

L'ANDAMENTO
I procedimenti penali iscritti nei tribunali contenenti il reato di abuso d'ufficio dal 2016 al 2022

GLI ESITI
Le modalità di definizione nel 2022 dei procedimenti contenenti il reato di abuso d'ufficio
In %

GIP/GUP	
TOTALE	100% 4.729
Archiviazioni	87,5
Rinvii a giudizio	5,6
Non doversi proc.	3,1
Altro	1,3
Assoluzioni	1,1
Def. promiscue*	0,5
Patteggiamenti	0,5
Condanne	0,4

DIBATTIMENTO	
TOTALE	100% 437
Assoluzioni	53,5
Non doversi proc.	26,5
Def. promiscue*	11,4
Condanne	7,6
Altro	0,9

Note: i dati 2022 sono provvisori. (*) Procedimenti con più imputati che hanno avuto diverse modalità di definizione. Fonte: elab. del Sole 24 Ore del Lunedì su dati del ministero della Giustizia, Direzione generale di statistica e analisi organizzativa

L'intervista
Tiziana Siciliano

«Indagheremo individuando altre fattispecie di reato»

IMAGOECONOMICA

Tiziana Siciliano. Procura di Milano

«L'abrogazione dell'abuso d'ufficio non ci farà smettere di lavorare: continueremo a indagare per rispondere alle denunce dei cittadini e, se emergono elementi penali, individueremo le fattispecie corrispondenti». Ad assicurarlo è Tiziana Siciliano, procuratore aggiunto presso la Procura della Repubblica di Milano, dove coordina il dipartimento che indaga sui delitti contro la pubblica amministrazione. «Però – prosegue – la cancellazione del reato starter toglierà garanzie a cittadini e indagati».

Cosa intende per «reato starter»?

La maggior parte dei procedimenti iscritti in base all'articolo 323 del Codice penale, che oggi punisce l'abuso d'ufficio, deriva da denunce di privati cittadini che ritengono di essere vittime di comportamenti arbitrari della pubblica amministrazione. Si tratta di fatti che non possiamo ignorare ma che è difficile qualificare con precisione da subito. L'abuso d'ufficio è sovente l'ipotesi di partenza, destinata a evolvere con le indagini: se non emerge nulla, chiediamo l'archiviazione; se invece risultano comportamenti illeciti, molto spesso vengono riqualificati in altri reati, come il falso o la corruzione. È una forma di garanzia anche per l'indagato.

In che senso?

Perché iscriviamo da subito la notizia di reato con una data certa: è una questione di correttezza processuale.

Cosa cambierà dopo lo stop all'abuso d'ufficio?

Quando riceveremo una denuncia troppo generica per rientrare in una fattispecie di reato la iscriveremo come «fatto non costituente reato», il cosiddetto modello 45: questo ci consentirà di non ignorarla del tutto, ma non potremo fare indagini approfondite, con il rischio di non tutelare i cittadini. L'alternativa è individuare la fattispecie di reato più vicina ai fatti denunciati, che però sarà più seria dell'abuso d'ufficio, che è punito con la reclusione da uno a quattro anni: pene contenute rispetto agli altri reati dei pubblici ufficiali. Gli indagati quindi partiranno subito da un'ipotesi più grave.

Nei giorni scorsi il Governo ha approvato il nuovo reato di «indebita destinazione di denaro». Cosa ne pensa?

Mi sembra una fattispecie circoscritta agli aspetti patrimoniali. L'abuso d'ufficio invece ha uno spettro più ampio: prende in considerazione anche gli aspetti patrimoniali, ma il focus è sulla violazione di legge. La nuova fattispecie non basta a riempire il vuoto di tutele ma è una delle possibilità che valuteremo per le indagini.

Primo Piano
Transizione energetica

I numeri dell'economia verde

Le stime del Polimi
Secondo l'Hydrogen Innovation Report 2024 del Politecnico di Milano Il fabbisogno annuo dell'industria italiana è di 5,4 milioni di tonnellate di cui 4,1 per quella hard-to-abate

L'Osservatorio del Sole 24 Ore
Monitora l' avanzamento della transizione energetica e dell'economia circolare in Italia (https://www.ilsole24ore.com/superdossier/2024_01_31_transizione_energetica)

Le strategie nazionali sull'idrogeno a confronto

Gli obiettivi dei principali Paesi europei al 2030

MT H_2 / ANNO — GW

GERMANIA** — FRANCIA — SPAGNA*** — ITALIA

3,0 — 2,5 — 2,0 — 1,5 — 1,0 — 0,5 — 0
12 — 10 — 8 — 6 — 4 — 2 — 0

CAPACITÀ DI ELETTROLISI

GERMANIA: 10 GW; 2,50 DOMANDA DI IDROGENO VERDE; 1,86 IMPORT; 0,64 PRODUZIONE DI IDROGENO VERDE

FRANCIA: 6,5 GW; 0,60; 0,19; 0,41

SPAGNA: 11 GW; 0,35 EXPORT; 0,35; 0,70

ITALIA: 3 GW; 0,25; 0,06; 0,19

(*) Per il rapporto capacità-produzione si è tenuto costante per tutti i paesi un load factor del 40%.
(**) Per la domanda tedesca è stato considerato lo scenario «medio» di penetrazione.
(***) Per la domanda nel settore dei trasporti è stato assunto che solo 1/5 della «quota combinata» proviene da RFNBO (la restante parte proviene da biocarburanti avanzati).
Fonte: Hydrogen Innovation Report 2024, Energy& Strategy - School of Management Politecnico di Milano

Idrogeno verde, industria e trasporti: Italia in ritardo nella sfida transizione

Il rapporto. Per il Politecnico di Milano fabbisogno annuo di 7,5 milioni di tonnellate, un valore molto più alto di quanto previsto dal Pniec. Manca una strategia nazionale

Pagina a cura di
Alexis Paparo

Un totale di 0,252 milioni di tonnellate, di cui 0,115 milioni di tonnellate per utilizzi industriali e 0,137 per i trasporti. È la stima degli obiettivi di consumo di idrogeno al 2030 previsti dal nuovo Pniec (Piano nazionale integrato per l'energia e il clima) inviato dall'Italia a Bruxelles, che aumenta di uno 0,001 rispetto al Piano precedente. «Sono numeri piuttosto contenuti: il ruolo complessivo dell'idrogeno nella transizione è ancora decisamente minoritario», commenta Vittorio Chiesa, direttore di Energy&Strategy, School of Management Politecnico di Milano, tra i responsabili dell'Hydrogen Innovation Report 2024, che verrà presentato giovedì al Politecnico.

L'Energy& Strategy ha stimato il fabbisogno annuale di idrogeno sostenibile per i settori industriali e per i trasporti pesanti difficilmente elettrificabili in circa 7,5 milioni di tonnellate. Di questi, 5,4 milioni di tonnellate sarebbero destinati all'industria (4,1 per quella *hard-to-abate*) e circa altri due ai trasporti pesanti. Numeri che si scontrano con gli obiettivi poco ambiziosi del Pniec, dove rappresentano rispettivamente solo il 2,1% e il 6,4% del potenziale massimo di adozione. Scarto che va messo in relazione anche con gli obiettivi di decarbonizzazione del Paese. Focalizzandosi sull'industria *hard-to-abate*, il Polimi calcola che se le tonnellate di idrogeno utilizzate nel comparto salissero dalle 0,115 previste dal Pniec alle potenziali 4,1, si eviterebbe di immettere in atmosfera 26,6 milioni di tonnellate di CO2 all'anno. Un quantitativo che si avvicina al taglio di emissioni dell'Italia intera nel 2023 (27 milioni di tonnellate) stimato da Italy for Climate e contenuto nel report "I 10 key trend sul clima in Italia".

Come rileva il rapporto Polimi, a differenza dei principali Paesi europei e di altri Paesi minori, l'Italia non ha ancora pubblicato la sua strategia nazionale sull'idrogeno, nonostante alcuni investimenti Pnrr. Un decreto dedicato, atteso entro l'estate, dovrebbe concedere un contributo in conto esercizio alla produzione di idrogeno rinnovabile, ottenuto mediante processo elettrolitico, e di bio-idrogeno. Dal Mase fanno sapere di «essere al lavoro per perfezionare uno schema di decreto che permetterà di accelerare la realizzazione di nuove iniziative, che potrebbero aiutare a superare i quantitativi previsti nel Piano. Questo troverà anche espressione nella strategia nazionale, su cui stiamo lavorando e che avrà un orizzonte più lungo del 2030».

Il decreto aiuterà «il Paese a imboccare una traiettoria di sviluppo di medio-lungo periodo, che permetta agli operatori di elaborare strategie di azione e dare il via allo sviluppo di una filiera nazionale», aggiunge Chiesa «ma oltre le milioni di tonnellate da produrre, serve capire su quale configurazione di filiera l'Italia voglia puntare, fra produzione in loco con energia verde installata presso l'impianto; produzione con elettricità ottenuta attraverso una fornitura green via Ppa (Power Purchase Agreement); produzione centralizzata e trasporto all'utilizzatore finale; sistema di Hydrogen Valley».

Ma che cosa serve per rendere l'idrogeno più competitivo a livello economico? «Il primo passo è disporre di energia verde in misura importante, anche in eccesso rispetto alla domanda – rileva Federico Frattini, vicedirettore di E&S e responsabile del rapporto –. «Abbiamo stimato che, per consentire la produzione annua di 7,5 milioni di tonnellate di idrogeno richiesti per industria e trasporto pesante, servirebbero 250 gigawatt in più di rinnovabili, circa tre volte gli obiettivi di fotovoltaico al 2030 confermati dal nuovo Pniec». Un secondo elemento – continua Frattini – «è dare slancio allo sviluppo degli elettrolizzatori: non hanno ancora una filiera consolidata che li renda largamente disponibili, e a costi accessibili. Di recente, in Italia si sono visti però investimenti in questa direzione (si veda l'articolo a fianco)».

> SETTORI ENERGIVORI
> **Se l'industria pesante facesse la transizione si avvicinerebbe al taglio di emissioni dell'Italia intera nel 2023**

> IL DECRETO
> **Atteso entro l'estate, dovrebbe istituire un incentivo alla produzione tramite elettrolisi e di bio-idrogeno**

Il quadro europeo

Secondo quanto dichiarato dagli investitori, l'Europa avrà al 2030 una capacità produttiva di circa 8,9 milioni di tonnellate annue di idrogeno, una cifra vicina al target fissato dall'Unione (dieci milioni di tonnellate, a cui se ne sommano altrettante da import). C'è però il rischio che, nei prossimi anni, molti di questi progetti annunciati si scontrino con una serie di problematiche, fra cui l'inadeguatezza della rete infrastrutturale. Secondo il Polimi serve agevolare l'effettiva entrata in esercizio di questi impianti e continuare a stimolare l'introduzione di nuovi progetti.

La tecnologia su cui l'Europa punta è l'elettrolisi. Secondo il report risultano operativi 280 progetti, che dovrebbero diventare 558 nel 2030. Il primato va alla Germania (131 progetti), ma è la Spagna il Paese leader in termini di capacità elettrolitica (quasi 27 gigawatt, con 84 progetti). L'Italia, con 27 progetti, è in notevole ritardo.

Servono strumenti come il nuovo schema incentivante della European Hydrogen Bank, attraverso cui la Commissione concede un supporto finanziario ai progetti di produzione da elettrolisi più competitivi. In primavera si è conclusa la prima asta pilota, che ha messo a gara un contingente di 800 milioni di euro. Una seconda dovrebbe svolgersi in autunno, con 1,1 miliardi di euro (si veda Il Sole 24 Ore del 5 luglio).

C'è molto da lavorare. Con costi di produzione che possono toccare i 12 euro al kg, l'idrogeno verde risulta ancora troppo poco conveniente rispetto a quello blu e grigio. Ma soprattutto rispetto alle fonti fossili, che vengono ancora massicciamente finanziate. Secondo il rapporto "Banking of climate chaos 2024", alla sua 15esima edizione, nel 2023 più di 700 miliardi di dollari di istituti bancari sono andati a società che operano proprio nel settore dei combustibili fossili.

Le innovazioni

LE DUE TECNOLOGIE EMERGENTI
All'interno del panorama dell'idrogeno a basse emissioni L'Energy & Strategy del Polimi si è focalizzato sull'analisi su due tecnologie di produzione emergenti: le tecnologie per la produzione del bio-idrogeno e le tecniche di estrazione dell'idrogeno naturale.

1

Il bio-idrogeno
Prodotto tramite gassificazione o pirolisi di fonti biogeniche, è l'unico con un'impronta carbonica potenzialmente negativa, grazie all'uso delle biomasse come origine e all'applicazione di tecnologie per la cattura e sequestro del carbonio. Inoltre ha costi di produzione attesi potenzialmente più competitivi di quelli dell'idrogeno verde, anche se ancora distanti di quello grigio. La diffusione su larga scala è limitata dalla scarsa maturità delle tecnologie e dalla competizione con la produzione di bio-metano. Partendo dalla disponibilità delle fonti biogeniche sul territorio, è stato possibile stimare il potenziale di produzione massimo teorico di bio-idrogeno in Italia, compreso tra 2,4 e 8,7 Mt all'anno. Le materie prime per la produzione abbondano in Italia, ma l'effettiva produzione presenta però molte variabili, fra cui la loro disponibilità reale, anche visti gli utilizzi alternativi e spesso più convenienti che si hanno per le materie prime, come il bio-metano

L'idrogeno naturale
È presente nel sottosuolo e capace di rigenerarsi continuamente grazie a diversi processi geologici (il ciclo dura circa dieci anni), cosa che lo porta ad essere assimilato alle fonti rinnovabili. Nonostante prospettive di costo potenzialmente minime (0,5 - 1 €/kg H2), vi è una forte incertezza normativa accompagnata da preoccupazioni sull'effettiva disponibilità e utilizzabilità dei giacimenti. I progetti di estrazione sono agli inizi. Per quanto siano già sviluppati nove cantieri nel mondo, solo uno risulta operativo (seppur a scopo dimostrativo) e altri tre hanno solo completato la fase esplorativa.

Gigafactory e test nella siderurgia: primi segnali di una filiera

La catena di valore

Hydrogen Valley, nel 2025 in partenza il cantiere di Lamezia Terme

In attesa che venga presentata dal governo una Strategia Nazionale per l'idrogeno con una chiara direzione per operatori e investitori, in Italia stanno partendo i primi esperimenti per iniziare a costruire una filiera che guardi a monte e a valle della sola produzione e del trasporto.

A metà giugno De Nora, in partnership con Snam, ha avviato i lavori per la costruzione della prima gigafactory italiana di elettrolizzatori, essenziali per produrre idrogeno verde, a Cernusco sul Naviglio, alle porte di Milano. Un progetto che sarà operativo dal 2026, co-finanziato dal Governo tramite il programma Ipcei (Importanti progetti di interesse comune europeo)Hy2Tech.

La scorsa settimana Snam, TenarisDalmine e Tenova hanno lanciato la prima sperimentazione in Italia di impiego di idrogeno nella lavorazione di prodotti in acciaio. La collaborazione durerà sei mesi ed è volta a definire e implementare linee guida sulla sicurezza e procedure di gestione dell'impianto. Oltre a valutare le prestazioni e l'affidabilità dell'utilizzo dell'idrogeno nell'industria siderurgica, più in generale si tratta di un test per mettere alla prova la molecola verde nei comparti più difficili da decarbonizzare come i cementifici, le acciaierie, le cartiere, le vetrerie, imprese siderurgiche e chimiche. Settori che oggi assorbono circa l'85% dei consumi di gas naturale dell'intera manifattura nazionale per alimentare i propri processi produttivi e che invece, alimentati a idrogeno, potrebbero abbattere sensibilmente il proprio impatto ambientale.

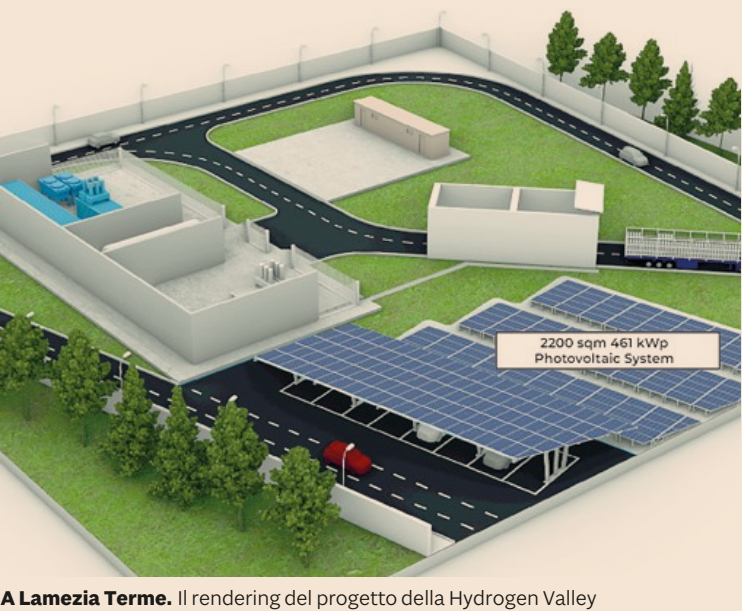
Sempre lato industria, avrà nuovi sviluppi l'accordo fra Iris Ceramica Group e Edison Next, che stanno lavorando al primo progetto per la decarbonizzazione dell'industria ceramica tramite idrogeno verde, attraverso una stabilimento realizzato ad hoc in provincia di Reggio Emilia (nei prossimi giorni sul Sole 24 Ore tutti i dettagli della partnership).

Ma qualcosa si muove anche sul fronte delle Hydrogen Valley. Intanto il decreto direttoriale del Mase n. 102 del 27 giugno 2024 ha assegnato oltre 163 milioni di euro – soprattutto finanziamenti integrativi previsti dal programma RePowerEu – a progetti di produzione di idrogeno verde in aree industriali dismesse che erano stati finanziati soltanto parzialmente tramite il precedente bando, concluso ad aprile 2023.

Al momento le Hydrogen Valley sono progetti sulla carta, ma le prime avvisaglie di una partenza arrivano dalla Calabria. Con il rilascio dell'autorizzazione unica per la realizzazione del progetto dalla Zes (Zone Economiche Speciali) arrivata a giugno, Lamezia Terme si troverà a ospitare il primo tra i 28 siti nel sud Italia (per un totale di 54 nel territorio nazionale) da finanziare nell'ambito del Pnrr per lo sviluppo della filiera dell'idrogeno nel Meridione. Il progetto, che sorgerà nell'area abbandonata ex Sir, è stato proposto da Teca Gas Srl e progettato e ingegnerizzato da Techfem, azienda marchigiana che ha anche sviluppato, per la sister company Energie Techfem, altri due progetti. Un impianto di produzione di idrogeno rinnovabile da elettrolisi alimentato da due campi fotovoltaici, con fornitura a imprese locali tra cui un'azienda del settore metallurgico (in attesa del Decreto della Regione Marche per concessione dei fondi Pnrr, dopo l'emissione del decreto del Mase di fine giugno). Il secondo è una stazione di rifornimento di idrogeno per veicoli leggeri e pesanti che sorgerà su un'area dismessa nelle zona industriale di Fano (fondi già concessi).

> **La Puglia Green Hydrogen Valley prevede la realizzazione di due impianti a Brindisi e a Taranto**

Riguardo al progetto di Lamezia Terme, «Techfem ha avviato la progettazione esecutiva, comprensiva dell'ingegneria propedeutica all'acquisto delle apparecchiature critiche, tra cui l'unità di elettrolizzazione, il sistema di compressione e l'impianto fotovoltaico (2.200 mq). Completeremo il tutto entro l'anno, così da aprire il cantiere nel 2025 e collaudarlo a inizio 2026», fa sapere l'azienda. L'impianto di Lamezia produrrà 2 megawatt di idrogeno verde, anche stoccabile.

Fra i 54 siti autorizzati sul territorio nazionale vale la pena di ricordare uno dei progetti che più spicca per dimensione e ambizione: la Puglia Green Hydrogen Valley (società costituita da Edison al 50%, Sosteneo al 40% e Saipem al 10%), selezionato per un finanziamento Ipcei di 370 milioni di euro. L'iniziativa sarà una delle prime per la produzione di idrogeno verde su larga scala in Europa e prevede la realizzazione di due impianti a Brindisi e Taranto, per una capacità di elettrolisi complessiva di 160 megawatt. Si stima che gli impianti saranno in grado di produrre circa 250 milioni di metri cubi di idrogeno verde all'anno.

A Lamezia Terme. Il rendering del progetto della Hydrogen Valley

Primo Piano
La discografia in Italia

62 mln
I ricavi
Il mercato fisico italiano
Dopo un lieve calo, in crescita gli introiti del comparto fisico con +14,4% (Report Fimi 2024)

+20%
L'incremento
La musica esportata all'estero
L'aumento registrato nei ricavi da royalties rispetto al dato 2022, superando la soglia dei 26 milioni

729
Opere incentivate
L'impatto del tax credit
Negli ultimi dieci anni le etichette hanno beneficiato di circa 12 milioni per gli album dei loro artisti

1.181
Titoli certificati
I riconoscimenti della Fimi
Nel 2023 1019 singoli, 160 album e due compilation hanno ottenuto dischi d'oro e di platino

Musica, giovani e donne sempre più al centro del mercato

Report Fimi 2024. In calo l'età media dei cantanti arrivati in Top 10 nel 2023. Cresce la presenza in classifica di artiste. Resta il divario nei compensi

Pagina a cura di
Camilla Curcio

Monopolizzano le classifiche nazionali e internazionali con singoli e album. Riempiono palazzetti e stadi, collezionando sold out. Accumulano dischi di platino e record. Calcano palcoscenici storici e, qualche volta, riescono anche a vincere Sanremo.

Nuove generazioni e voci femminili sembrano, a tutti gli effetti, conquistare uno spazio sempre più consistente nell'industria musicale italiana. A comprovarlo è l'ultimo report Fimi *Il mercato discografico italiano* che, sintetizzando i risultati messi a segno dall'industria musicale nel 2023, offre la fotografia di un comparto in forte crescita (+18,8% a fronte di una media globale del +10,2 per cento, 440 milioni di euro di fatturato in totale, terzo mercato nell'Ue e lo streaming a fare da traino, con ricavi di oltre 287 milioni e più di 6,5 milioni di abbonati ai servizi premium).

Largo alle nuove leve

L'avanzata di giovani talenti nelle classifiche e nei cataloghi delle case discografiche dimostra a chiare lettere quanto gli investimenti in ricerca e sviluppo delle etichette abbiano prodotto un significativo cambio generazionale nelle Top 10, abbassando l'età media di cantautori e cantautrici del 18% (da 36,4 anni nel 2019 a 29,9 anni nel 2023).

Un turnover importante intrinsecamente legato alla spinta data dall'innovazione tecnologica che ha attraversato il mercato. «Nel nostro Paese quello musicale è decisamente uno dei settori che, negli ultimi dieci anni, hanno vissuto la transizione digitale più pronunciata, uscendone completamente trasformato grazie allo streaming, all'arrivo di nuovi strumenti di ascolto e al fatto che molte di queste tecnologie siano state adottate come *early adopter* sia dai fan, perlopiù ragazzi e ragazze della Generazione Z, sia dagli stessi artisti, appartenenti soprattutto al mondo dell'urban», spiega Enzo Mazza, ceo di Fimi (Federazione industria musicale italiana). Evoluzione che, iniziando dalle piattaforme di ascolto online, «è transitata anche sulle radio e Sanremo», aggiunge, «che da prodotto televisivo si è trasformato in un evento di successo anche tra i giovanissimi proprio per la presenza dei loro beniamini».

Ma il merito non va solo alla digitalizzazione: ad aiutare è stato anche il ricambio di generi musicali spinto dai fan, con l'incoronazione di pop, rap e trap. «L'urban, nella sua accezione più ampia e che include anche il rap e la trap, è diventato la nuova colonna sonora della Gen Z e ha aiutato tanti giovani artisti ad affermarsi sulla scena musicale e a emergere», aggiunge Mazza. «Il successo di pubblico riscontrato ha, quindi, automaticamente spinto le case discografiche a investire su questo segmento».

Più artiste in classifica

L'ascendente del pubblico sembra influenzare anche la presenza più robusta sulla scena delle voci femminili. Artiste italiane come Elodie, Annalisa o Anna (che, col suo ultimo lavoro, si è accaparrata il terzo posto nel ranking degli album più ascoltati al mondo su Spotify) ma anche stelle internazionali come Taylor Swift non sono più mosche bianche in un parterre di soli uomini. E, tra produzioni autonome e collaborazioni, riescono ad avere l'attenzione che meritano.

Guardando ai numeri di Fimi sul primo semestre 2024, la crescita delle quote di genere nei ranking musicali continua a lanciare segnali positivi: passano da 12 a 15 le artiste presenti in Top 100 album (e in top ten se ne ritrovano due a fronte dell'assenza rilevata nel 2023). Buone notizie anche dal bilancio sulla Top 100 singoli, che registra nello stesso periodo un incremento da 25 a 32 cantanti donne. Una tendenza confortante già annunciata sul 2023: il report parla di 7 donne nelle prime 20 posizioni della classifica singoli, 12 nella Top 30.

Eppure, se in termini di riconoscimenti, il soffitto di cristallo inizia lentamente a rompersi, la strada da fare resta lunga. Soprattutto sul fronte di compensi poco equi e *gender pay gap* che discrimina non solo le artiste ma anche chi, come autrici e produttrici, lavora dietro le quinte delle canzoni.

Scenari futuri

Parlare di prospettive future in uno scenario così liquido non è semplice, tuttavia il trend che coinvolge giovani e donne pare non essere destinato a esaurirsi. Quali saranno, dunque, i prossimi passi del mercato?

«Gli investimenti sono sicuramente essenziali. Sia major sia etichette indipendenti, nel tempo, hanno continuato a investire perché coscienti di come non ci si possa sedere sui successi ma serva mantenere un rapporto costante coi consumatori, sempre più esigenti», conclude Mazza. «Poi in Italia abbiamo la fortuna di disporre di un tax credit musicale efficace: tutti gli artisti in Top 10 ne hanno fruito. Tutto questo, ovviamente, spingerà le aziende a puntare su artisti nuovi, altri generi avranno più visibilità e si rifletterà in positivo sulle quote di genere: la strada segnata dalle artiste ora alla ribalta porterà altre colleghe a seguirne la scia e ad avere più riscontro. Entrando in classifica o nel roster di una casa discografica».

IPP

Annalisa da record. Oltre 100mila i biglietti venduti per il «Tutti nel vortice tour»

EFFETTI SULL'ECONOMIA

Fenomeno Taylor Swift

Mai sottovalutare l'ascendente di una popstar. La potenza di Taylor Swift e della «Swiftonomics» (l'influenza virtuosa della cantautrice americana sull'indotto dei Paesi scelti per ospitare i suoi concerti) travolge anche l'Italia con l'avvicinarsi delle due tappe milanesi del *The Eras Tour* (in programma il 13 e il 14 luglio allo Stadio San Siro). Dalla mobilità all'ospitalità, dal cibo allo shopping, le stime fornite da *European Cities Marketing* fotografano risultati notevoli. Per gli hotel si ipotizza un fatturato tra 14,4 e 24 milioni, per il cibo ci si muoverebbe tra 4,8 e otto milioni. Numeri potenzialmente interessanti anche per il commercio, che si assesterebbe a sei milioni. Trend più che positivo sul fronte trasporti: secondo gli ultimi dati di Trainline, il numero di biglietti venduti per le tratte da Napoli e Roma nella settimana dei live è aumentato del 117% e del 92% rispetto a quella precedente. Di rilievo anche l'incremento sulla Milano-Firenze (+69%).

Da Spotify iniziative per promuovere nuovi talenti e parità di genere

Dimensione streaming

Piani ad hoc per spingere esordienti e artiste rodate in Italia e all'estero

«Sbloccare il potenziale creativo di artiste e artisti e permettere loro di vivere della propria arte». Carla Armogida, senior artist and label partnerships lead Southern Europe di Spotify, descrive così la mission che accomuna le iniziative messe a punto dalla piattaforma per mettere in evidenza le voci femminili più rappresentative della scena e lanciare giovani esordienti.

Ad animarle il desiderio di scavalcare stereotipi ed etichette e accendere i riflettori sul talento: «La vera rivoluzione è stata il digitale, che ha democratizzato l'accesso, ha dato visibilità, ha fatto saltare gli schemi», spiega Armogida. «E un'ulteriore accelerazione al cambiamento la sta dando lo streaming, perché è neutrale. È la performance a determinare il successo».

Accorciare il gender gap

Così, in un settore come quello musicale, in cui la disparità di genere, seppur in calo, resta «un problema globale», Spotify scende in campo e nel 2021 lancia Equal, campagna mondiale che promuove la parità e celebra il contributo delle donne nel mondo dell'audio.

«Il programma ha acceso i riflettori sulle artiste attraverso partnership globali, nuove esperienze di contenuti e supporto *on e off-platform*», chiarisce Armogida.

Ma come funziona? «Le artiste Equal sono supportate concretamente sulla piattaforma e sui canali editoriali di Spotify, aumentando in modo significativo la loro visibilità sia nel Paese d'origine sia a livello internazionale, anche attraverso le playlist Equal Global e quelle locali, tra cui Equal Italia».

Da quando il programma ha visto la luce, sono state diverse le ambassador che hanno prestato volto e storia (personale e professionale) al progetto, ciascuna col proprio percorso, il proprio genere e il proprio background. «La scelta non si basa sui numeri né sugli ascolti ma sull'impatto dei messaggi che portano», aggiunge Armogida.

Tanti i nomi che si sono susseguiti nel tempo, diverse ma ben incastrate fra loro le generazioni di cui si sono fatti bandiera: dall'apripista Madame a Clara, testimonial in carica, passando per icone come Laura Pausini, Loredana Berté e Raffaella Carrà, fino alla producer Plastica e alla rapper campana BigMama.

A confermare che non si è trattato solo di slogan, sono arrivati i numeri: come ricorda Armogida, «in Italia Equal ha raggiunto risultati notevoli: 4.700 playlist che includono le varie ambasciatrici, 144 milioni di ascolti totali delle liste sulla piattaforma e, solo dopo un mese, 819 milioni di ascolti totali combinati». Ma c'è di più: «Rispetto al 2022, nel 2023 gli ascolti delle cantanti italiane sono cresciuti del 18%. Percentuale che, se rapportata a quelli del 2018, sale a oltre il 190 per cento».

E a livello globale gli esiti non sono da meno: si parla di circa 6.900 artiste inserite nelle playlist Equal, oltre 1.000 ambassador sostenuti con una sinergia perfetta tra lavoro editoriale, partnership e marketing, 1,3 miliardi di ascolti nel primo mese e più di 14,8 milioni di artiste scoperte solo nel 2023 tramite una delle playlist Equal.

Grazie al programma Equal, nel 2023 gli ascolti delle voci femminili italiane sono cresciuti del 18%

Una vetrina per gli emergenti

Sul fronte dell'appoggio agli artisti emergenti (sia cantanti sia producer e deejay), invece, risale al 2020 il lancio di Radar, programma di supporto dove i nomi scelti anno dopo anno - espressione di un ventaglio musicale che incrocia tradizione e innovazione - diventano protagonisti delle playlist editoriali ideate per ogni Paese e rilanciate sul mercato nazionale e internazionale. Oltre a fruire di un piano marketing personalizzato mirato a rimpolpare ascolti e fanbase.

«Gli artisti Radar rappresentano trend musicali e culturali emergenti del proprio Paese e, di conseguenza, il progetto si trasforma anche in un momento per capire cosa sta succedendo a livello locale e dove sta andando la musica», conclude Armogida. «Tra i trend delle scorse edizioni spiccano la trasformazione del rap nel nuovo pop, le rinnovate influenze del punk dei tardi anni Novanta, il crescente spazio conquistato dal cantautorato femminile. Quest'anno, invece, abbiamo nuove evidenze che dimostrano come la musica napoletana sia l'unico repertorio locale in grado di scalare le classifiche nazionali e di come l'urban sia diventato il genere di punta».

Primo Piano
Formazione e giornalismo

La presentazione del corso DVsAiJ

L'evento registrato
Il 21 giugno si è tenuta l'Open Lesson con i coordinatori del corso «Data, Visual Storytelling & AI Journalism» di Sole 24 Ore Formazione. I giornalisti Michela Finizio, Luca Tremolada e Luca Salvioli hanno presentato il percorso formativo, i contenuti e i tool utilizzati. Al centro l'importanza di comunicare storie efficaci in un'epoca di cambiamenti. Rivedi l'evento su **http://s24ore.it/chso1t**

Dati, analisi e storytelling di precisione per contrastare l'informazione clonata

Trend. Newsguard individua 956 nuovi siti gestiti dalla sola intelligenza artificiale: l'algoritmo minaccia l'originalit dei contenuti
Per Reuters in Europa si ferma al 15% la quota di intervistati favorevoli alla scrittura di notizie con macchine e supervisione umana

Michela Finizio
Luca Salvioli
Luca Tremolada

La newsroom cambiata, un'altra volta. Dai telefoni con il filo in «Prima pagina» di Billy Wilder, fino alla societ algoritmica di oggi. L'organizzazione Newsguard che monitora la disinformazione a livello globale finora ha identificato siti di notizie e informazioni, generati dall'intelligenza artificiale in lingue diverse, che operano ± pubblicando contenuti di testo, foto e video online ± con poca o nessuna supervisione umana.

Ma il giornalismo nei suoi fondamentali non cambiato. Ad essersi trasformata, prima con l'avvento di internet e oggi con l'intelligenza artificiale, la modalit di accesso alle fonti e ai dati. Il game changer si chiama intelligenza artificiale generativa e questa rivoluzione non riguarda solo i giornali, ma tutti i produttori di contenuti. Vuol dire marketing, comunicazione ed editoria, nella sua pi ampia accezione. E quindi anche grafica e podcast.

Era dall'ingresso in redazione dei modem a k, quelli che gracchiavano, che non si assisteva a un cambiamento di cos grande portata. O dall'avvio dei motori di ricerca, con giornali e televisioni in allarme quando si sono accorti che titoli (e sommari) erano liberamente e gratuitamente accessibili dai search engine. Oggi con i chatbot sembra di rivivere quegli anni. Da una parte il New York Times ha accusato in tribunale ChatGpt di avere ªrubatoº i propri articoli per allenare il suo algoritmo e altri grandi editori hanno scelto di negare l'accesso ai principali provider. Dall'altra parte della barricata c' chi si accorda con il ªnemicoº, stringendo ± come ha fatto News Corp ± contratti milionari in cambio dei propri contenuti.

Al Sole Ore stato varato un codice di autodisciplina per l'applicazione etica dell'intelligenza artificiale nelle attivit editoriali e professionali. Si ispira alle raccomandazioni dell'Ai Act europeo e della Commissione voluta dal Governo italiano per studiare l'impatto sul mondo delle notizie. Il principio di fondo, che rimbalza anche in altre professioni come quella del medico e dell'avvocato, riassunto nello slogan human in the loop la garanzia per i lettori che decisioni e azioni basate sull'intelligenza artificiale siano sempre sottoposte al controllo e alla supervisione umana. In pratica il giornalista chiamato a essere garante dei contenuti, in entrata e in uscita da quelle scatole ªopacheº che sono i sistemi algoritmici.

Del resto la completa automatizzazione del sistema informativo diventa un incubo, soprattutto per i lettori. quanto emerge da Digital News Report dell'Istituto Reuters condotto in Paesi, nell'anno in cui sono previsti importanti appuntamenti elettorali in tutto il mondo e milioni di persone alle urne. Sei persone su dieci (il %, + % su anno) sono allarmate dal non riuscire a distinguere online i contenuti affidabili da quelli inaffidabili, soprattutto su piattaforme come Tik Tok e X, l'ex Twitter. Cautela viene espressa poi dagli intervistati sull'uso dell'intelligenza artificiale generativa per le notizie, soprattutto le hard news, come la politica e la guerra. Solo il % negli Usa e il % in Europa favorevole alla scrittura di notizie prevalentemente con l'intelligenza artificiale e la supervisione umana; la disponibilit cresce al % negli Usa e al % in Europa nei confronti di notizie scritte dai giornalisti con l'aiuto di tecniche generative.

L'utilizzo di questi strumenti a supporto, e non in sostituzione, la chiave. Contro l'informazione clonata e generata solo dalle macchine sembra necessario correre ai ripari: sempre Newsguard ha sottoposto questioni di attualit a dieci fra i chatbot pi diffusi, e le principali Ai hanno risposto con fake news in oltre il % dei casi. A due anni dalla comparsa di ChatGpt, diventa sempre pi chiaro il ruolo di questi strumenti: non aumentano velocit e produttivit , ma cambiano il modo di lavorare. E solo chi possiede un certo livello di alfabetizzazione (ad esempio nella prompt analysis o nell'elaborazione dati) pu utilizzarli al meglio.

Diventer cruciale saper maneggiare tecnologie e linguaggi per fare la differenza, e non in termini quantitativi. Come sta succedendo per la medicina, l'intelligenza artificiale render sempre pi necessario un giornalismo di precisione, che sappia muoversi tra le fonti, interrogare i dati, anche sfruttando gli algoritmi. Non per produrre contenuti automatici, ma dare risposte originali e certificate, sapendo porsi le domande giuste. La ricerca (e la liberazione) di dati e contenuti inediti diventer la punta di un iceberg oltre il rumore di fondo; un rumore ormai alimentato dagli algoritmi fino ad esplodere.

Su questo punto le principali ricerche sono concordi: le news sono troppe. I lettori in alcuni casi si sentono sopraffatti. Complici, probabilmente, le due guerre internazionali e un certo senso di impotenza. Ma con l'eccezione del Covid, dove l'informazione (con i dati) ha mostrato pienamente il valore di servizio, la ªdisaffezioneº dalle news un trend. Al quale fa da contraltare una domanda crescente di storie originali, che forniscano contesto e che possano dare qualche base ottimistica.

L'attenzione sulla cura, la distribuzione e i formati parte di una possibile risposta. Anche qui le cose cambiano molto in fretta. I social forniscono sempre meno traffico. Il lavoro dunque sui formati nativi, per informare i giovani nelle piattaforme in cui passano pi tempo. E i nuovi formati, capaci di cogliere l'utente in cerca di qualcosa di valore, non riguardano solo video, podcast e newsletter: si applicano anche all'articolo, nella versione longform o analisi, con mappe e grafici.

La newsroom cambiata, e cambier ancora, ma il metodo giornalistico no; semmai ha nuovi strumenti, in un contesto in continua mutazione.

L'offerta del Sole 24 Ore

Il nuovo percorso formativo «Data, visual storytelling & Ai Journalism»
Partirà a settembre il nuovo progetto di Sole 24 Ore Formazione. Il corso si rivolge a giornalisti, freelance, uffici stampa, responsabili marketing e della comunicazione aziendale, content creator, social e Seo specialist, consulenti ma anche giovani laureati che vogliono approfondire le loro competenze. I partecipanti avranno l'opportunità di acquisire competenze avanzate nella ricerca, elaborazione e visualizzazione dei dati, oltre che nella creazione di *visual storytelling* coinvolgenti. Il percorso nasce dall'esperienza delle redazioni del blog Infodata, di Lab24 (l'area visual del Sole 24 Ore) e del team della Qualità della vita, l'indagine che ogni anno misura le province più vivibili

I tre moduli
Il percorso formativo è suddiviso tre moduli che possono essere acquistati insieme (3.800 euro più Iva, in offerta di lancio a 3.230 euro più Iva e per gli under 30 a 2.470 euro più Iva), oppure singolarmente (ciascuno a 1.450 più Iva). I tre moduli saranno i seguenti: Data Journalism, Visual storytelling e Ai Journalism. Gli incontri in tutto saranno 18 (6 per ciascun modulo), da settembre a dicembre, e si terranno il giovedì e venerdì (9:30-17:30) in modalità live streaming o in presenza a Milano presso le aule della formazione nella sede del Sole in viale Sarca

I laboratori
I tre moduli si concluderanno ciascuno con un laboratorio finale: il primo, insieme al team della Qualità della vita, porterà alla creazione di un indice su base provinciale; il secondo avrà come obiettivo la realizzazione di un progetto multimediale, insieme all'ufficio di Lab24; il terzo, insieme agli autori del blog di Infodata, esplorerà nuove opportunità editoriali generate dall'intelligenza artificiale

I docenti
L'approccio pratico attraversa l'intero corso. Nel primo modulo sarà possibile acquisire competenze tecniche e critiche per seguire tutta la pipeline del dato (raccolta, pulizia, analisi e presentazione), con alcuni accenni al web scraping, all'analisi dei dati satellitari e alle modalità di realizzazione di data-inchieste collaborative a livello internazionale. Il secondo modulo si concentra sugli elementi principali del racconto: grafici, video e immagini. L'obiettivo è imparare a utilizzare i migliori strumenti di storytelling, per coinvolgere l'utente. Infine il terzo modulo insegnerà a usare gli ultimi tool di intelligenza artificiale, per arrivare (dal dato al prompt) a costruire un'inchiesta con l'Ai generativa

Per info e iscrizioni
La scheda del percorso sul sito **sole24oreformazione.it** oppure scrivere a *servizioclienti.formazione @ilsole24ore.com*

Tutte le informazioni sul percorso formativo e sulle iscrizioni

Professioni 24

INARCASSA, CRESCE L'ETÀ MEDIA DEGLI ISCRITTI
Nel 2023 l'età media di ingegneri e architetti iscritti a Inarcassa era di 47,4 anni contro i 46,6 dell'anno precedente. In più di venti anni, l'età media è salita di oltre cinque anni: era a 42,2 nel 2000. Il dato è contenuto nelle ultime statistiche di Inarcassa. L'incremento maggiore lo registrano gli uomini, passati in un anno dai 48,2 ai 49 anni di media.

Transizione 5.0 nuova chance per revisori e ingegneri

I compiti. Nel piano per l'efficienza energetica delle imprese dovranno attestare i risparmi ottenuti e verificare le spese. Polizze Rc da rivedere

UMBERTO GRATI

Valeria Uva

Per i professionisti tecnici e i revisori si aprono nuove prospettive legate al piano Transizione 5.0. Come è già accaduto per il Superbonus questi esperti avranno un ruolo centrale nel piano da 6,3 miliardi di risorse del Pnrr. Spetta a loro garantire la prenotazione delle risorse progettando sistemi di risparmio energetico e rendicontare allo Stato le spese.

Il quadro normativo
Il piano Transizione 5.0, costola del Pnrr, prevede incentivi, sotto forma di crediti di imposta, per le aziende che, in estrema sintesi, investono in progetti di efficientamento energetico. Il livello minimo di risparmio richiesto per accedere ai bonus è del 3% rispetto ai consumi precedenti, ma il sistema funziona con delle premialità. Per cui a maggiori risparmi ottenuti (e certificati, appunto, dai tecnici) corrispondono percentuali più alte di credito di imposta (si vedano anche le schede a fianco). A essere incentivati sono sia gli investimenti che efficientano la produzione, sia quelli in impianti di energia

Il massimale della copertura Rc va adeguato al numero e all'importo delle certificazioni rilasciate

rinnovabile. Gli investimenti vanno completati entro il 31 dicembre 2025. Questo è quanto prevede il decreto attuativo del Piano varato con il Dl 19/2024 che è in dirittura d'arrivo e atteso a breve in «Gazzetta» (si veda Il Sole 24 Ore del 4 luglio).

Il ruolo dei tecnici
Per accedere al credito di imposta sono obbligatorie due perizie asseverate: una, ex ante, che rispetto all'ammissibilità del progetto certifichi i risparmi energetici ottenibili e una, ex post, che attesti l'effettiva realizzazione degli investimenti in modo conforme a quanto previsto dalla certificazione ex ante. I soggetti abilitati sono diversi. Ci sono le Esco, ovvero le società già oggi impegnate nei controlli energetici nelle grandi aziende, certificate da organismo accreditato in base alla norma UNI CEI 11352. Secondo la banca dati di Accredia ne operano oggi 770. Sono abilitati anche i professionisti esperti nella gestione dell'energia (Ege), accreditati in base alla norma UNI CEI 11339. Sono gli specialisti delle diagnosi energetiche previste dal Dlgs 102/2014: in Accredia ne risultano 3.428. Sono invece un centinaio gli organismi di valutazione della conformità accreditati sulla base di diverse norme Uni sempre in tema di energia.

Tra i professionisti ordinistici sono ammessi gli ingegneri, solo però quelli della sezione A dell'Albo. Sono 11 le classi di laurea abilitate: tra queste le magistrali in ingegneria elettrica, chimica e civile. «Non si capisce perché manchino i laureati magistrali in ingegneria gestionale – osserva Remo Vaudano, vicepresidente vicario del Consiglio nazionale ingegneri – che hanno spesso dei percorsi anche in ambito energetico». Per questo il Cni ha scritto una nota al ministero che gestisce Transizione 5.0, quello del Made in Italy, chiedendo di integrare anche questi professionisti. A tutti questi soggetti è consentita anche la redazione dell'altra perizia asseverata, quella sui beni oggetto di investimento. Documento che, però – stando alla bozza del decreto attuativo – è aperto anche a tutti gli ingegneri (compresi quindi quelli della sezione B), ai periti industriali e, in alcuni casi, anche a periti agrari, agronomi e dottori forestali.

Il ruolo dei revisori
Uno spazio importante si apre anche per i revisori legali e, in particolare, per quelli iscritti nella sezione A dell'Albo, ovvero quelli in attività: secondo i dati del Mef sono 39.535 gli abilitati, contro i 79.735 della sezione B in cui finisce chi non ha incarichi da tre anni. I revisori dovranno certificare che le spese sono state effettivamente sostenute e la loro corrispondenza con la documentazione contabile predisposta dall'impresa. «È un'operazione win-win – commenta il presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti, Elbano de Nuccio – per i revisori si apre un'opportunità di mercato, e nel contempo lo Stato è garantito nel trasferimento di risorse, evitando così il dilagare di truffe come è capitato per alcuni bonus edilizi». Per de Nuccio questo non è un caso isolato «ma un modello virtuoso che coinvolge appunto i professionisti nel ruolo di garanti del corretto impiego di fondi pubblici avviato con la nostra collaborazione già nel 2021 e nel quale il Governo sta dimostrando di voler credere, avendolo previsto per tutti i nuovi incentivi, a partire dal Superbonus, ma anche per il bonus Zes».

Il nodo polizze
Ai professionisti tecnici il decreto chiede una polizza di responsabilità civile che ha l'obiettivo di lasciare indenni sia le imprese sia lo Stato dal risarcimento danni per crediti non spettanti. Il massimale va «adeguato al numero delle certificazioni rilasciate e agli importi dei benefici derivanti dai progetti di innovazione». «Vediamo cosa diranno le linee guida – aggiunge Vaudano – potrebbe bastare una appendice alla Rc già obbligatoria, come per il Superbonus». A preoccupare è però l'obbligo di adeguare il massimale all'importo esatto delle certificazioni: «Difficile pensare che se un ingegnere rilascia 20 certificazioni su tutte debba poi intervenire l'assicurazione», conclude Vaudano. Ma la regola è la stessa del 110 per cento. E ha già fatto schizzare i costi di queste coperture.

L'identikit del bonus

1
GLI INVESTIMENTI
Obiettivo efficienza energetica

Con il piano **Transizione 5.0** si incentivano gli investimenti delle aziende, di qualsiasi dimensione, in progetti di innovazione che consentano un **risparmio energetico** della struttura produttiva di **almeno il 3%**, con ulteriori premialità per risparmi maggiori. Agevolati anche gli **investimenti in energie rinnovabili** (fotovoltaico, solare etc) per l'autoconsumo negli stabilimenti. Il periodo agevolato va **dal 1° gennaio 2024 al 31 dicembre 2025**

2
L'AGEVOLAZIONE
Credito di imposta fino dal 35 al 45%

Gli investimenti agevolati producono un **credito di imposta** per le aziende utilizzabile **in compensazione**. Il credito minimo è pari al **35% del costo** per investimenti fino a 2,5 milioni, 15% da 2,5 a dieci milioni e 5% oltre i dieci milioni e fino a 50.
Tutte le percentuali possono essere aumentate, **fino a un massimo del 45%**, per riduzione dei consumi energetici superiori a quelle standard del 6 per cento

3
LE CERTIFICAZIONI
Ingegneri e periti tra gli abilitati

Per prenotare il credito di imposta servono due **certificazioni tecniche** (ex ante ed ex post) sul risparmio conseguibile. Possono essere firmate da **ingegneri iscritti nella sezione A** dell'Albo (sono 11 le specializzazioni ammesse). Sono abilitati anche gli Esperti gestori di energia (Ege) e le **Energy service company** (Esco). Gli ingegneri (anche junior), i **periti**, in alcuni casi anche i **dottori forestali** e gli **agronomi** possono firmare le perizie sui beni

4
I CONTROLLI
Sulle spese serve l'ok del revisore

I revisori legali e le società di revisione sono chiamati a certificare che le **spese di investimento siano state effettivamente sostenute** e a verificare la **documentazione**.
Le imprese non soggette a obbligo di revisione dei bilanci possono affidare l'incarico solo a revisori in attività (elenco A del Mef) negli ultimi tempi. Serve l'autocertificazione sui requisiti di professionalità e indipendenza e sulla mancanza di conflitto di interessi

5
IL BONUS
Spese professionali con risorse extra

Per le spese legate alle attività dei professionisti sono previsti **fondi extra**:
- un massimo di **10mila euro** per le spese sostenute dalle **Pmi** per gli obblighi di **certificazione**;
- un massimo di **5mila euro** per le spese sostenute dalle **imprese non obbligate** per legge alla **revisione legale** dei conti, per adempiere all'obbligo di certificazione delle spese attraverso i **revisori**

6
LE GARANZIE
Per i tecnici polizza Rc da adeguare

I certificatori devono stipulare «specifica **polizza di assicurazione della responsabilità civile**» con **massimale adeguato** al numero delle certificazioni rilasciate e agli importi dei benefici fiscali ottenuti, per garantire a impresa e Stato il **risarcimento dei danni** eventualmente provocati dall'attività prestata.
Anche sulle polizze, così come sulle certificazioni, sono previsti **controlli del Gse**

IL MODELLO
De Nuccio (Cndcec): «Per noi nuovi sbocchi, per lo Stato la garanzia di evitare truffe»

SUL SOLE 24 ORE DEL 4 LUGLIO
A pagina 6 l'anticipazione sulle fasi finali del decreto attuativo del piano Transizione 5.0, vicino alla pubblicazione in «Gazzetta»

PANORAMA

DALL'UNGDCEC

Concordato preventivo, prime stime di compensi

Un'attività ad alto valore aggiunto, quella prevista dal concordato preventivo biennale sia per i forfettari che per i soggetti Isa. È necessario quindi cominciare a stimare quanto possa valere il servizio. Con questo spirito i giovani commercialisti di Ungdcec hanno elaborato alcune ipotesi di compensi da proporre per i colleghi che lavoreranno alla valutazione della proposta di concordato preventivo per i clienti.

Gli onorari per la gestione complessiva del concordato preventivo biennale proposti dai giovani commercialisti variano da un minimo di 150 a un massimo di 300 euro per il contribuente forfettario e dai 350 ai mille euro per i soggetti Isa. «Nella redazione degli onorari consigliati – spiega una nota dell'associazione – abbiamo tenuto conto delle differenze tra contribuenti forfettari e non, ipotizzando le ore di lavoro necessarie per la gestione delle fasi di raccolta dati ed elaborazione delle simulazioni di convenienza». Quella del concordato preventivo «è una novità assoluta che introduce, a carico dei contribuenti, lo svolgimento di nuove attività che, nella quasi totalità dei casi, saranno gestite dai commercialisti – ricorda il presidente Ungdcec, Francesco Cataldi –. La categoria dovrà adeguare i software per la gestione e per il calcolo di convenienza circa l'adesione».

PER GLI ORDINI TERRITORIALI

Dai commercialisti le linee guida privacy

Il Consiglio nazionale dei commercialisti ha elaborato delle Linee guida per la gestione dei dati e il rispetto degli adempimenti sulla privacy da parte degli Ordini. Il documento parte dalla constatazione che tra gli oltre 100 Ordini locali la compliance verso il regolamento Ue Gdpr non è uniforme, né spesso completa. «Il disallineamento tra compliance formale ed effettiva – spiega la consigliera Eliana Quintili – è in larga parte riconducibile alla percezione talvolta incompleta, da parte degli Ordini professionali, dei rischi e dei potenziali danni conseguenti ad una gestione non corretta dei dati comunemente trattati». Che sono tanti: da quelli relativi agli Albi professionali ai dati previdenziali e di giustizia interna, fino alla gestione delle caselle di posta elettronica ordinaria e certificata. Anche sulla base delle risultanze di un questionario e di una check list diffusa nel 2022 agli Ordini, il Cndcec ha elaborato il documento con un taglio molto pratico. E infatti in appendice sono riportati anche diversi moduli: dal facsimile del registro dei trattamenti alle informative privacy, fino ai moduli per l'esercizio dei diritti degli interessati e per le nomine dei soggetti autorizzati al trattamento dei dati personali.

FORMAZIONE

Fondoprofessioni premia gli studi neo-aderenti

Un contributo ad hoc per finanziare la formazione dei dipendenti degli studi appena entrati in Fondoprofessioni. Il cda del Fondo ha varato un ulteriore stanziamento da 700mila euro (avviso 07/24), per il finanziamento di corsi progettati ad hoc per gli studi neo-aderenti a Fondoprofessioni, ovvero quello che sono entrati nel Fondo nei sei mesi precedenti la scadenza per le domande, fissata al 15 novembre. L'obiettivo è del resto proprio quello di incentivare le adesioni a Fondoprofessioni.

«In questo avviso intendiamo dare spazio, in particolare, al finanziamento di piani formativi in materia di digitalizzazione, sostenibilità Esg e certificazione di genere, supportando con maggiori competenze lo sviluppo tecnologico, l'efficienza organizzativa, l'adozione di pratiche etiche e la parità», ha spiegato Marco Natali, presidente del Fondo.

Gli enti attuatori accreditati potranno presentare i piani formativi a Fondoprofessioni per conto degli studi dal 14 ottobre al 15 novembre 2024. Secondo quanto previsto dal bando, sono neo-aderenti gli studi che si sono iscritti al Fondo, per la prima volta, nei sei mesi precedenti il termine di presentazione delle domande.

100% DEDUZIONE PER L'ACQUIRENTE
Attualmente chi compra uno studio professionale versando al cedente un corrispettivo per il trasferimento della clientela può portare in deduzione l'onere sostenuto pienamente (ovvero al 100%) nel periodo di imposta in cui effettua i pagamenti. Con la riforma potrebbe scattare un limite di 1/18 agli ammortamenti

Studio in acquisto, deduzione limitata per i costi della clientela

Riforma fiscale. Con il decreto Irpef oltre alla neutralità fiscale delle aggregazioni anche una penalità per chi subentra nei rapporti: l'ammortamento sarà diluito in un diciottesimo per periodo di imposta

Dario Deotto
Luigi Lovecchio

In caso di acquisto di uno studio professionale, il costo relativo al trasferimento della clientela risulterà deducibile in modo diluito, in misura non superiore ad un diciottesimo per periodo di imposta.

Lo stabilisce lo schema di Dlgs che si propone di modificare la disciplina del reddito di lavoro autonomo e di stabilire la neutralità fiscale delle aggregazioni professionali. Schema di decreto varato dal Governo in prima lettura ora atteso al vaglio del Parlamento.

Reddito da cessione soggetto a tassazione separata solo se ottenuto nello stesso periodo d'imposta

Mentre, infatti, il provvedimento prevede una specifica disciplina di neutralità fiscale (che dovrebbe essere inserita nel nuovo articolo 177-bis del Tuir) in relazione alle operazioni di conferimento, trasformazione, fusione e scissione aventi a oggetto uno studio professionale, per la cessione diretta di quest'ultimo si registra, per l'acquirente, un trattamento più sfavorevole rispetto a ora.

Le regole attuali

In questo momento le regole sono le seguenti: l'articolo 54, comma 1-quater), del Tuir stabilisce, in particolare, che concorrono a formare il reddito del professionista cedente i corrispettivi percepiti a seguito della cessione della clientela o di altri elementi immateriali comunque riferibili all'attività professionale. Questi corrispettivi vengono assoggettati a tassazione separata se percepiti in unica soluzione (o anche se introitati in più rate, purché nel medesimo periodo d'imposta, secondo la circolare n. 11/E/2007). Per chi acquisisce lo studio professionale, il costo di acquisto relativo alla clientela risulta deducibile nel periodo d'imposta in cui viene pagato il prezzo pattuito.

La modifica

Con lo schema di Dlgs attuativo della riforma fiscale, si vorrebbero apportare delle modifiche. In primo luogo, non viene più stabilita una specifica previsione in relazione alla rilevanza reddituale (per il cedente) dei «corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali comunque riferibili all'attività artistica o professionale» (attuale comma *1-quater* dell'articolo 54 Tuir).

È da ritenere che questi corrispettivi rientreranno nella prevista più ampia – rispetto ad ora – disposizione dell'articolo 54, comma 1, del Tuir secondo la quale, quanto ai componenti positivi, il reddito derivante dall'esercizio di arti e professioni sarà costituito «dalla differenza tra tutte le somme e i valori in genere a qualunque titolo percepiti nel periodo di imposta in relazione all'attività artistica o professionale» (si noti il riferimento alle "somme", mentre attualmente rilevano i "compensi").

Rimane ferma la possibilità della tassazione separata (articolo 17 del Tuir) per i corrispettivi percepiti a seguito di cessione della clientela o di elementi immateriali (vengono incluse «le plusvalenze derivanti dalla cessione a titolo oneroso di partecipazioni in associazioni, società ed enti, comunque riferibili all'attività artistica o professionale»), se percepiti, anche in più rate, nello stesso periodo di imposta.

Viene però prevista una specifica disposizione (nuovo articolo 54-sexies - spese relative a beni ed elementi immateriali), in base alla quale si vorrebbe stabilire, come riportato, che «le quote di ammortamento del costo di acquisizione della clientela e di elementi immateriali relativi alla denominazione o ad altri elementi distintivi dell'attività artistica o professionale sono deducibili in misura non superiore a un diciottesimo del costo».

I PRINCIPI

La neutralità fiscale
La riforma fiscale ha indicato come criterio guida per le aggregazioni tra professionisti quello della neutralità fiscale. Il principio sarà attuato con il decreto su Irpef e Ires varato in prima lettura il 30 aprile dal Consiglio dei ministri

L'attuazione
Il decreto stabilisce che non costituiscono plusvalenze tutti i conferimenti (la clientela, ad esempio) derivanti da attività artistica o professionale che confluiscono in una società. Nulla quindi è dovuto, anche ai fini Iva e Ires. Sia per le Stp che per chi passa dallo studio individuale a uno associato

Le acquisizioni
Nel caso di compravendita degli studi, invece, l'attuale deduzione al 100% dei costi sostenuti nel periodo di imposta per l'acquisto della clientela, sarebbe sostituita con la deduzione di un solo diciottesimo della spese per periodo di imposta

La compravendita è la strada più battuta per chi vuole crescere

L'impatto
Secondo gli advisor

Valeria Uva

Quando si parla di aggregazioni tra professionisti nove operazioni su dieci passano da lì. Ovvero si realizzano proprio con la formula dell'acquisto di uno studio, della clientela compresa, e l'integrazione del professionista cedente. L'impatto della norma che limita la deducibilità dei costi per l'acquisto della clientela di studio potrebbe quindi essere molto rilevante sul già ristretto mercato dell'M&A professionale. A dirlo è MpO, società specializzata proprio nella consulenza su queste operazioni, che dalla nascita, nel 2012, ne ha seguite più di 800.

Sono due le principali motivazioni alla base delle compravendite di studi, come spiega uno dei fondatori, Alessandro Siess: «C'è il professionista che vuole organizzare il passaggio generazionale e quindi cede lo studio e resta come socio o collaboratore per alcuni anni, poi c'è il professionista affermato, non a fine carriera, che cede lo studio per sgravarsi dell'attività gestionale e dedicarsi solo alla consulenza, ma facendo crescere la nuova realtà». Questa, anzi, è una dinamica sempre più frequente che consente di integrare piccole realtà in studi più strutturati: il cedente incassa liquidità, che in parte, di solito, reinveste nella nuova realtà in cui entra spesso come socio equity, e si dedica di fatto solo alla clientela.

Questa formula permette sinergie sugli investimenti in tecnologie informatiche e apre a nuove competenze, in modo da offrirsi sul mercato come realtà multidisciplinare. Anche se tecnicamente non si può parlare di vera e propria aggregazione, perché l'operazione consiste in una cessione, questa è di fatto la via più battuta per far crescere gli studi. Ma il decreto Irpef, approvato in via preliminare dal Governo il 30 aprile, al momento incentiva solo le fusioni, ovvero le aggregazioni pure, in cui due studi conferiscono nella nuova realtà beni materiali e immateriali. Solo a queste operazioni sarà garantita, per la prima volta, la neutralità fiscale, al pari di quello che accade per le aggregazioni tra imprese. «Di aggregazioni pure se ne vedono pochissime - aggiunge Corrado Mandirola, l'altro fondatore di Mpo - perché sono più complesse, ci sono da scrivere regole nuove, tra Statuto e governance, e funzionano solo tra persone che si conoscono da anni».

Il rischio quindi è la frenata delle compravendite perché, appunto, i costi di acquisto della clientela non sarebbero più deducibili interamente, ma solo per un diciottesimo per ogni periodo di imposta. E la clientela è il principale, se non l'unico, asset del professionista e pesa per oltre il 90% dei costi di acquisizione. «Di fatto però - sperano gli advisor - c'è ancora tempo per intervenire e adeguare gli incentivi alla realtà concreta delle aggregazioni professionali, anche per evitare una perdita di gettito per il Fisco se dovessero frenare le operazioni» spiegano gli advisor.

Real Estate 24

SUL SITO
Dal mattone gestito fino alle nuove aperture nel mondo dell'hôtellerie. Sono tra gli approfondimenti per gli operatori sul sito del Sole 24 Ore: *ilsole24ore.com/sez/casa*

NELLA NEWSLETTER
Ogni venerdì Real Estate+, la newsletter dell'immobiliare riservata agli abbonati. Iscrizioni su: *https://ecommerce.ilsole24ore.com/shopping24/real-estate-z-re.html*

Eolie, prezzi su e offerta varia Si va dal rudere al ristrutturato

Seconde case. L'aumento dei valori è strutturale, ma sotto il 5% annuo. Salina è la piazza più richiesta per investimento. Cifre al mq più contenute a Lipari, mentre a Panarea si toccano gli 8mila euro

Pagina a cura di
Antonio Schembri

È stato il cinema dell'immediato dopoguerra a far conoscere quegli scenari lavici circondati dal turchino. A cominciare dalle tremolanti immagini in bianco e nero girate, anche sott'acqua, dalla Panaria Film, l'audace casa cinematografica fondata dal nobile Francesco Alliata. La svolta turistico-immobiliare delle Isole Eolie si deve a sette dimore: stesso numero delle "sorelle diverse" del Tirreno e battezzate con i loro rispettivi nomi. A farle costruire negli anni '50 (con architetture tutt'altro che eoliane), davanti allo strepitoso panorama di Quattrocchi, la contrada di Lipari affacciata sui Faraglioni e il profilo di Vulcano, fu il direttore d'orchestra romeno Sergiu Celibidache, prima celebrità contemporanea a scegliere le Eolie per lunghe villeggiature.

Da allora il desiderio di una seconda casa nel mitologico arcipelago si è concentrato sul patrimonio esistente. Quello composto dalle bianche strutture di matrice agricola, costruite con grosse pietre laviche e consistenti in un sistema di due o più case di forma cubica, accostate o sovrapposte e caratterizzate da generose superfici esterne. Come il bagghiu, ossia il patio, ombreggiato da incannucciati poggianti sulle pulere, le caratteristiche colonne cilindriche tra le quali sono disposti i sedili in muratura rivestiti da maioliche, chiamati bisuoli. Oggetti di un mercato variegato, con prezzi alti che «tendono a rincarare nell'ordine di meno del 5 per cento all'anno», indicano alla Wonder Home Italia.

Il mercato di Lipari

Un esempio è la vicenda commerciale di una villa, a Lipari, nella contrada occidentale di Quattropani: «dopo essere stata acquistata nel 1999 per l'equivalente di 120mila euro e poi sottoposta a restauri e adeguamenti per 200mila euro, è stata recentemente rivenduta al prezzo di 550mila euro», riferisce Antonino Greco, titolare della Arcipelago Immobiliare. Un trend di rivalutazione che ingloba anche le case del centro urbano di Lipari e della vicina frazione di Canneto, dove oggi la spesa media per una seconda casa già sistemata si colloca rispettivamente sui 2.500 e i 1.500 euro al metro quadrato. Determinante il contesto in cui la casa eoliana si trova. «Così come l'incidenza dei costi del trasporto marittimo e i forti rincari di materie prime come il legno sulle spese di ristrutturazione, oggi oscillanti tra 1.500 e 2mila euro al mq», puntualizza Antonio Podetti, responsabile tecnico della Gabetti Franchising a Salina.

Dai ruderi ai ristrutturati, su tutte e sette le isole l'offerta è variegata. «Ma si arriva al rogito soprattutto per oggetti dal buon livello di abitabilità, con vista panoramica e spazi interni sugli 80-100 metri quadrati – indica Ivan Turcarelli, della Eolie Solutions –. Raro, non solo a Lipari, riuscire a vendere questi corpi a più di 400mila euro».

Un pied-à-terre nell'arcipelago attrae anche per la redditività nel mercato delle locazioni settimanali: «questo genere di investimento fa fruttare, per un bilocale, da 250-300 euro in bassa stagione a 900-1.000 euro nel periodo di Ferragosto», riferisce Felice Fonti, titolare della Holiday Housing.

Salina per investimento

Nel mercato eoliano – frequentato soprattutto da potenziali acquirenti tedeschi e svizzeri che hanno smesso di puntare sulla ormai satura Costa Smeralda – Salina, l'isola più verde dell'arcipelago «si conferma come piazza immobiliare più richiesta per investimenti con questo doppio scopo», dice Roberto Petrisi della Engel&Völkers. Grazie anche alla vicinanza a Pollara, la spettacolare baia formatasi con l'inabissamento di una caldera vulcanica, il territorio di Malfa, che adesso attende l'avvio del porto ampliato di Scalo Galera (90 posti per barche da diporto e attrezzature per emergenze di protezione civile), resta il più ricercato: «i prezzi vanno da 2.500 a 5mila euro al metro quadrato», dice Alfredo D'Agata della Vulcano Consult. A Stromboli le quotazioni medie nel villaggi di San Vincenzo e Piscità e nella ipnotica Ginostra orbitano attorno ai 3.500 euro al metro quadrato. g

ADOBESTOCK

L'arcipelago siciliano. La svolta turistico-immobiliare delle Isole Eolie si concretizza a partire dal dopoguerra e si concentra sul patrimonio esistente, anche da recuperare

Prezzi record a Panarea

Non cessano di attrarre anche le isole più piccole. A Filicudi, i prezzi viaggiano tra i 3mila e i 4mila euro al metro; Alicudi, in cui le case si diramano ai lati della scalinata di 1.600 gradini che sale dal porto alle sommità dell'isola, dove – specifica D'Agata «gli affari si concludono a quotazioni raramente superiori a 3mila euro al metro quadrato» e nella minuscola e mondana Panarea, in origine l'isola più vasta delle Eolie. «Mercato, quest'ultimo, dall'offerta molto scarsa, e con prezzi tra 5mila e 8mila euro al mq», sottolineano dal gruppo Engel&Völkers. Ultima compravendita rilevante, siglata nel 2023 da una cordata di investitori esteri, quella della prestigiosa Villa Lighea. Una transazione chiusa a 4,5 milioni di euro.

> **L'affitto settimanale di un bilocale va dai 300 euro in bassa stagione a 900-1.000 euro nel periodo di Ferragosto**

Pantelleria, aumenta l'offerta di dammusi

Architettura locale
Ampia la forbice dei costi

L'eleganza deriva sempre dall'intelligenza. Un concetto che guida le creazioni di Giorgio Armani, l'adottivo più celebre di Pantelleria, proprietario di una grande villa con sette dammusi sopra le falesie di Gadir. Ma che nel contesto di tormentate rocce laviche dell'isola quasi equidistante tra Sicilia e Tunisia, viene espresso da tempi remoti proprio dall'ingegnoso adattamento al paesaggio e al clima caldo e sempre ventoso dell'isola, permesso dalle tipiche costruzioni con spesse mura portanti e tetti a cupola per convogliare l'acqua piovana nelle cisterne.

Una bioedilizia ante litteram, quella dei dammusi panteschi. In questo contesto di 83 chilometri quadrati queste strutture, il cui nome arabo *damus* indica il tetto a volta, costituiscono specifici ambienti dalle temperature interne fresche in estate e tiepide in inverno. Risultato ottenuto grazie agli impasti di calce delle murature, isolanti ma traspiranti.

Tecniche oggi replicate dalle nuove versioni dei dammusi, coerenti con il genius loci oggi rispecchiato anche dagli stringenti limiti di salvaguardia ambientale del Parco Nazionale di Pantelleria, istituito nel 2016 e esteso su quasi l'80% del territorio.

Un recupero culturale attivato dalla passione di Gabriella Giuntoli, l'architetto milanese che nel 1997 ne censì circa 5mila storici, non pochi risalenti anche a cinque secoli fa, probabilmente edificati su basi di strutture molto più antiche. «Si sale a 8mila tenendo conto anche dei "sarduni", i minuscoli fabbricati, anch'essi con tetti a cupola, utilizzati per depositare gli attrezzi agricoli e oggi in parte trasformati in micro abitazioni», indica Gianfranco Pavia, architetto dello studio Giuntoli Associati.

Di recente uno di questi, con una sola stanza di 12 metri quadrati, è stato venduto a 13mila euro.

«L'offerta di queste abitazioni tradizionali è molto variegata e aumenta a causa del sempre minore interesse dei proprietari a sfruttarle nel corso dell'anno, sostenendone le alte spese di gestione – considera Mariangela Cannarella, mediatrice immobiliare dell'agenzia Call Tour –. D'altro canto, anche il desiderio di acquistare un dammuso resta alto e continua a spingere la domanda di potenziali clienti del nord Italia e di investitori stranieri, soprattutto francesi».

Fuorviante indicare valori medi al metro quadrato: «La forbice è molto larga e va da 500-800 euro per l'acquisto di un rudere fino a 15mila euro per proprietà lussuose. Estremi riscontrabili sia davanti alle scogliere, dove però l'offerta è esigua, sia nel magnifico entroterra agricolo dell'isola», dice Luca Genovese, titolare del tour operator locale Solo Pantelleria. Ogni dammuso narra la propria storia. E questa si riflette sui prezzi, alti e stabili.

Requisiti decisivi per l'acquisto la privacy e l'esposizione dell'immobile, meglio se orientata al tramonto. Zone preferite sono dunque quella che vanno da Scauri a Sibà, la costiera di Nikà e, appena verso l'interno, l'area di Rekhàle. «Ma a Pantelleria tutte le contrade hanno il loro magnetismo – chiarisce Francesca Culoma, responsabile dell'agenzia Abitare Pantelleria –. Tra quelle esposte a est, Khamma e Tracino attirano ad esempio anche per la loro vicinanza all'Arco dell'Elefante, simbolo dell'isola».

Chi ama la solitudine, inclusi i disagi di strade sterrate e ripide e scarsa copertura telefonica, tende invece a preferire le zone identificate come Dietro l'Isola e contrade come Martingana e Balata dei Turchi. Nell'entroterra, al cospetto della Montagna Grande e del Monte Gibele, vette dell'isola, le aree più richieste sono Mueggen e Monastero, dove grandi dammusi si fondono con sbalorditivi panorami agresti: Pantelleria è del resto un prezioso scrigno botanico con 640 specie comprensive di 13 endemismi e 63 rarità vegetali.

Nell'isola vocata al vino passito e capace di stregare con i suoi scenari lunari molti personaggi celebri (tra quelli di passaggio, Sting, che proprio a Pantelleria ha composto la sua Desert Rose), «una casa in pietra lavica da 40 metri quadrati arriva a costare tra 300 e i 400mila euro a seconda dell'ubicazione e delle sue pertinenze – specifica Culoma –. Per dammusi rifiniti, con spazi interni e esterni via via più ampi, il rogito si chiude con prezzi a sette cifre».

I costi dei trasporti dalla terraferma e una programmazione turistica in attesa di potenziamento frenano il mercato delle locazioni. «Gli attuali canoni medi giornalieri a persona si attestano sui 60 euro per soggiorni in dammusi piccoli e dall'arredamento essenziale – indicano dal tour operator Vivere Pantelleria -. Ma si sale a 80-90 euro per quelli più spaziosi e rifiniti, e ad almeno 150 euro per le soluzioni di lusso, composte da più corpi e con piscina privata».

> **Si va da 500-800 euro al mq per l'acquisto di un rustico fino a 15mila euro per proprietà lussuose**

> **Per edifici rifiniti, con spazi interni e esterni ampi, il rogito si chiude con prezzi a sette cifre**

ISOLE EGADI

A Favignana vince il pied-à-terre. Mercato alto e stabile a Marettimo

Mercato con prezzi stabili alle Isole Egadi. A Favignana, la più grande e popolosa dell'arcipelago trapanese, incluso nell'Area Marina Protetta più vasta d'Europa (poco meno di 54mila ettari), il range indicativo delle richieste di prezzo va dai 2.500 ai 6mila euro al metro quadrato. E, stando alle valutazioni degli operatori del mattone locali, si attesta tra 1.100 e 2.500 euro al metro per piccoli appartamenti ancora da ristrutturare.

L'isola che, con le sue cave di tufo, la sua tonnara e il grande stabilimento a questa connesso, fu il fulcro della dinastia Florio è meta di un turismo eterogeneo che cerca relax davanti al suo mare caraibico. «Una domanda corrisposta da richieste di prezzo da parte dei proprietari che in non pochi casi esorbitano la qualità reale degli immobili messi in vendita – dice Daniela Priola, contitolare della Remax Hub a Trapani -. Tra le soluzioni più richieste i pied-à-terre: bilocali da 35-40 metri quadrati, con prezzi di partenza da 2.500 euro al metro quadrato: quotazioni che in genere intercettano abitazioni bisognose di piccoli restauri. L'anno scorso, un mini appartamento sempre sul fronte mare in paese davanti la spiaggetta della Praia, tra lo stabilimento Florio e la Camparìa, è stato venduto a 5.200 euro al metro quadrato: prezzo motivato dall'ottima ristrutturazione e dalla presenza di un bel terrazzo», conclude Priola.

Le ville, dal canto loro, fanno mercato a sé, con prezzi valutati a corpo, spesso superiori al milione di euro, specie se dotate di giardini curati e piscina. A Favignana sono molto ricercate le zone prossime a cale di facile accesso: «il Lido Burrone, anzitutto, seguito da Cala Azzurra, orientata verso lo Stagnone di Marsala, Punta Sottile e la costiera nord-orientale con Cala Rossa, che guarda verso Levanzo, dove però l'offerta è tradizionalmente scarsa – illustra Debora Oddo, agente della Engel & Vökers –Altro quadrante richiesto, quello sud-occidentale affacciato sul profilo di Marettimo, con Punta Fànfalo come zona di riferimento».

Ad alimentare la domanda alle Egadi è una clientela mista, composta anche da clienti in arrivo dal nord Europa.

Qualche anno fa, quando i tassi sui mutui immobiliari si abbassarono, sull'isola definita una "farfalla sul mare" dal pittore e scultore Salvatore Fiume, la domanda si incrementò di quasi il doppio, con tempi di vendita molto rapidi, specie per le case quotate a meno di 200mila euro. «Rialzatisi i tassi, le trattative sono tornate a rallentare, anche fino a oltre 6 mesi, in attesa del ritorno dei prezzi su pretese meno esose da parte dei proprietari – spiega Simona Figliomeni, titolare, a Palermo, della Egadi Real Estate –. In ogni caso le soluzioni prestigiose con valori sui 600mila euro non ne hanno risentito più di tanto: il ribasso praticato rispetto alla richiesta iniziale si attesta su una media del 15% in meno».

Sempre a Favignana il costo medio per la ristrutturazione ammonta a non meno di mille euro al metro quadrato. Un ambito, questo, negli ultimi anni caratterizzatosi in negativo con il ricorso ai bonus edilizi e il conseguente coinvolgimento anche di ditte improvvisate, con i relativi danni agli immobili dell'isola.

Mercato stabile con prezzi elevati a Marettimo, tra le isole più spettacolari e naturalisticamente intatte del Mediterraneo, in quanto neanche sfiorata dall'onda lunga del turismo alberghiero. «Il prezzo al momento richiesto per una casa unifamiliare con vista mare, affacciata sulla piazzetta antistante il porto, non scende sotto i 4mila euro al metro», specifica Figliomeni.

Scenario immobiliare che si rileva anche a Levanzo, riservato avamposto nel blu a 21 chilometri dalla terraferma.

ADOBESTOCK

Favignana. È nell'area marina protetta più vasta d'Europa

PREZZI GLOBALI IN CRESCITA
Lo rileva il Global House Price Index di Knight Frank, relativo ai dati del primo trimestre 2024. Con una lenta riduzione dei costi di indebitamento e una disponibilità limitata di immobili, l'82% dei mercati immobiliari globali vede un aumento dei prezzi e segna un +3,6%, rispetto al 3,2% del trimestre precedente.

CampusX: studenti, 20mila posti entro il 2030. Poi senior living

Studentati. La società prevede, a fine 2026, di arrivare a quota 10mila. Quattro sedi aperte in 18 mesi e sette nel prossimo biennio. La crescita punta a diversificare sull'estero e sulle residenze per la terza età

Pagina a cura di
Laura Cavestri

L'obiettivo è ambizioso ma quantificabile nei numeri. «Puntiamo a raggiungere quota 10mila camere entro il 2026 in Italia. Contemporaneamente, guardiamo all'estero per arrivare, realisticamente, al 2030, a 20mila posti letto gestiti». Così hanno spiegato Ernesto Albanese, presidente di CampusX, e Samuele Annibali, ceo della società, illustrando gli obiettivi industriali del gruppo, nato da un'operazione di management buyout dalla società francese Siram Veolia nel 2020 al termine di un percorso avviato già tre anni prima.

La società ha chiuso il 2023 con ricavi per 25 milioni (+23% sul 2022), un Ebitda di 4,5 milioni e 3,2 milioni di utili ante imposte. «Nel 2024 – ha detto Albanese – stimiamo di chiudere con 35 milioni di ricavi (+40% sul 2023)».

La pipeline

«Negli ultimi 18 mesi – spiega Annibali – abbiamo messo a segno quattro nuove aperture: due strutture a Milano (Novate, da mille posti letto, il secondo più grande d'Italia, e Milano Bicocca, operazione di recupero dell'ex Manifattura Tabacchi di Milano, da 600 posti letto), quella di Venezia-Mestre, costruito grazie ai fondi del Pnrr, da quasi 570 posti letto e, infine,

Navile. Il rendering delle residenze in costruzione a Bologna e pronte nel 2026

apriremo a settembre, la decima struttura e sarà a Trieste».

Meno di un mese fa, CampusX ha annunciato il progetto di una nuova residenza per studenti a Bologna che sarà inaugurata a settembre 2026: 633 posti letto destinati a studenti e *young professional*, di cui 54 camere per soggiorni brevi . Un investimento da 70 milioni.

«Si replica – ha spiegato l'amministratore delegato di CampusX, Samuele Annibali – il modello "ibrido" che affianca all'ospitalità di lunga durata per gli studenti, quella temporanea di un hotel sempre pensato per giovani professionisti, e spazi coworking».

La pipeline guarda anche verso sud. «Nel 2025 – ha proseguito Annibali – inaugureremo Napoli (480 posti letto e 1.500 mq di coworking in rigenerazione dell'ex sede Inps), oltre a Modena e alla terza struttura su Torino. Nel 2026, Padova (480 posti), Bologna e Roma (260 posti letto in piazza Bologna). Ma anche una seconda sede a Napoli, in un ex convento. Gli investitori ci hanno dato fiducia per gestire asset di circa 500 milioni e siamo partner per la fase di sviluppo».

Convenzioni con le università e le aziende di diritto allo studio? «Per ora – ha concluso Annibali – non sono previste convenzioni, tranne che per Mestre la cui costruzione è avvenuta con fondi del Pnrr e dunque, giustamente, una quota di posti va garantita a canoni agevolati. Il problema è che i tariffari delle aziende per il diritto allo studio sono fermi da anni. I costi di costruzione e dei servizi che offriamo sono molto aumentati negli ultimi tre. Siamo pronti a venire incontro, ma occorre una revisione anche dei tariffari pubblici». Nel frattempo, si fa *scouting* all'estero senza preclusioni, soprattutto verso la Spagna.

Diversificazione

«Infine – ha concluso Albanese – con una popolazione sempre più anziana, meno figli, più separazioni e solitudine, con la nostra esperienza nel *living* – che tiene insieme abitare, servizi e *leisure* – stiamo cercando di diversificare l'offerta anche sulla residenzialità per la terza età attiva (il *senior living*) su cui l'Italia è strutturalmente molto indietro in termini di offerta. Pensiamo a strutture soprattutto fuori dalle città, al mare, in montagna, sui laghi, che abbinino a un'elevata qualità della residenzialità anche un contesto rilassante, piacevole, da vivere tutto l'anno e attività sociali, ricreative, sportive, ovviamente adattando – conclude Albanese – a questa fascia di età quanto già abbiamo attivato per i giovani negli studentati».

Nuove costruzioni, al via la partnership tra Tecma e Remax per l'Italia

L'intesa
Accelerare le vendite

Prima partnership tra Remax (azienda internazionale dell'intermediazione immobiliare) e Tecma (la tech company focalizzata nella trasformazione digitale del real estate che sviluppa software e servizi digitali per accelerare le vendite). L'obiettivo, è il mercato delle nuove costruzioni, tradizionalmente di taglia media o medio-piccola in Italia, di livello medio-alto ma non super lusso.

«Remax – ha affermato Dario Castiglia, ceo di Remax Italia – sarà, dunque, il primo gruppo immobiliare in franchising, già operante nel settore della cantieristica, ad utilizzare la piattaforma di Tecma per supportare la vendita di immobili residenziali di nuova costruzione».

«La piattaforma digitale – ha spiegato Pietro Adduci, ceo di Tecma – consentirà agli affiliati Remax di supportare lo sviluppo e il lancio di nuovi sviluppi immobiliari, accelerando le vendite e offrendo più servizi a developer, costruttori e clienti finali in fase di acquisto di una nuova casa. Il gruppo affiancherà così, all'assistenza amministrativa, legale, fiscale, formativa, di marketing e comunicazione, anche servizi di business development per supportare i *franchisee* a sviluppare il loro business.

«Dopo una forte crescita all'estero, per supportare la commercializzazione di grandi progetti di lusso su mercati in forte espansione, come quelli degli Emirati o degli Usa – ha spiegato Pietro Adduci, ceo di Tecma – stiamo puntando a sviluppare soluzioni per crescere nel mercato italiano e, in generale, per realtà di dimensioni medio-piccole, rigorosamente di nuova costruzione o frutto di una profonda rigenerazione urbana».

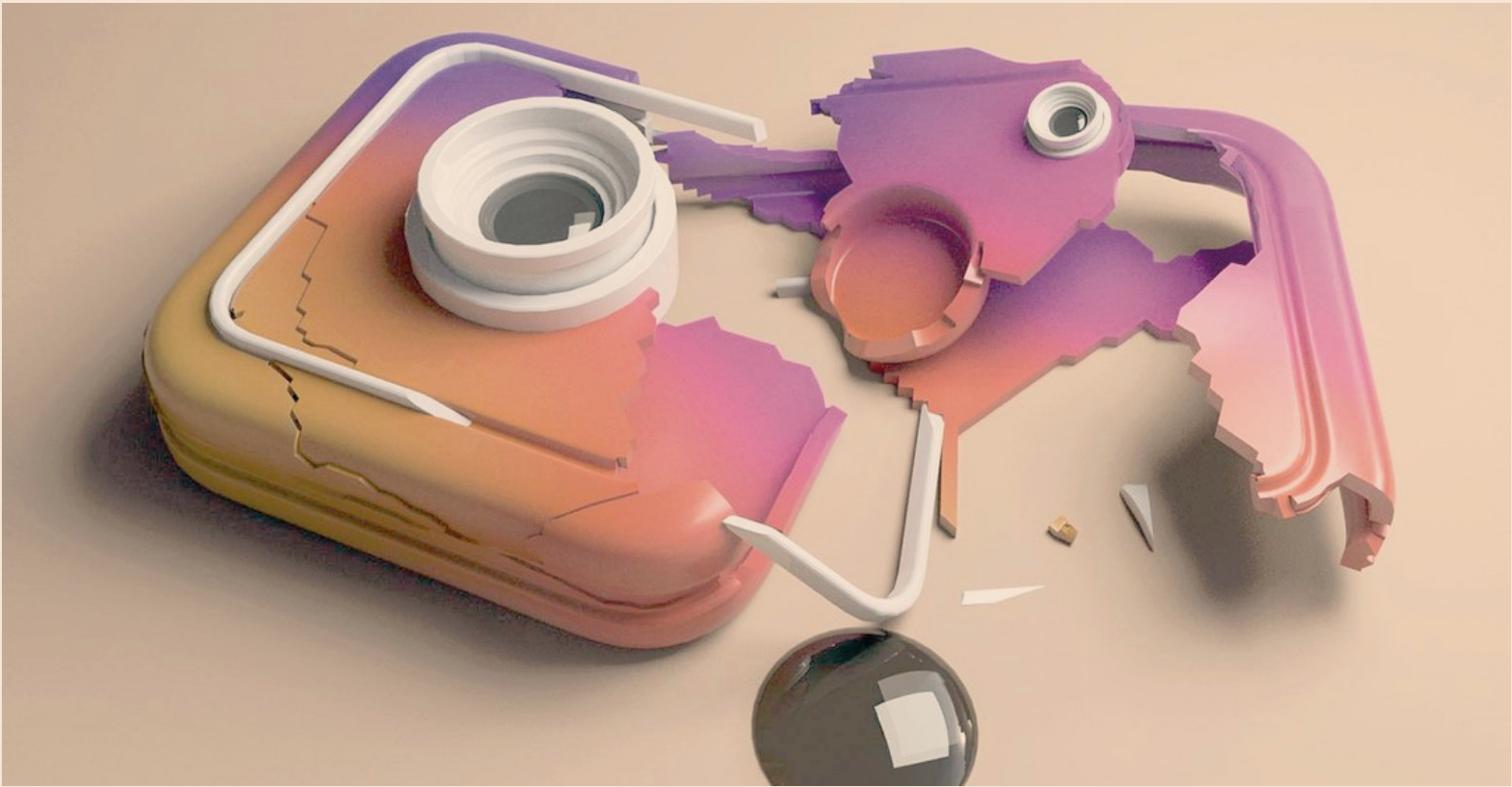
A novembre, infatti, Tecma aveva annunciato una prima partnership con Immobiliare.it con l'obiettivo di accelerare l'incontro tra domanda e offerta, velocizzare le vendite e monitorare rapidamente i rendimenti degli investimenti pubblicitari, permettendo un miglior orientamento

La piattaforma consente di supportare il lancio dei progetti e offrire più servizi a developer e clienti

delle strategie commerciali. Quella con Remax è però la prima con veri operatori sul territorio.

«Abbiamo oltre 4mila agenti capillarmente distribuiti in Italia – ha affermato Dario Castiglia, ceo di Remax Italia – con un'età media di 42 anni. Già orientati al digitale e formati, ma di forte esperienza anche sulle nuove costruzioni, con le soluzioni Tecma, applicate a cantieri di medie e piccole dimensioni, daranno certamente un "plus" al mercato del nuovo». Castiglia, infine – che ha diretto anche l'espansione di Remax in Germania – non esclude «che questa partnership possa essere un primo passo per introdurre le soluzioni Tecma anche in altre realtà del gruppo».

Marketing 24

PARTNERSHIP IN PISTA
Gillette Labs sale a bordo di Automobili Lamborghini Squadra Corse per il Super Trofeo Europa 2024. In circuiti leggendari nel mondo Gillette Labs porterà il suo design e la sua tecnologia con la potenza e l'eleganza delle auto Lamborghini. Un'unione perfetta tra due marchi iconici che ridefiniscono gli standard di eccellenza.

Social in frantumi. La moltiplicazione delle fake news passa inevitabilmente dai social e dalle piattaforme tecnologiche. Il contrasto invece è culturale: vanno educati gli utenti a diffidare dalle notizie in rete. È il senso dell'iconica campagna Fake Hits lanciata qualche tempo fa e curata dall'agenzia Adeptus Advertising. La campagna mira a sensibilizzare l'opinione pubblica sui pericoli legati alle false notizie che si annidano online

Le notizie false assediano i brand e mettono a rischio la reputazione

Trend. L'intelligenza artificiale sta accelerando la diffusione delle fake news relative alle aziende
I team della comunicazione provano a intercettarle in tempo e a rispondere prima di perdere il controllo

Giampaolo Colletti
Fabio Grattagliano

Un crollo repentino e inaspettato. Pochi mesi fa il prezzo in Borsa delle azioni di Eli Lilly è sceso del 4,37% dopo che un falso account Twitter che impersonava la società farmaceutica ha annunciato che l'insulina sarebbe stata distribuita gratuitamente. Gli investitori sono stati tratti in inganno e la società è stata costretta a rilasciare più dichiarazioni. Tutto è partito dal nuovo sistema di verifica degli account a pagamento introdotti da Elon Musk su X. Una spunta blu di verifica per 7,99 dollari al mese ha generato danni reputazionali assai più elevati. Non è un caso isolato. Starbucks ha fatto il giro dei social con la falsa notizia di distribuire gratuitamente frappuccini ai migranti privi di documenti. Una bufala inventata di sana pianta. «Le fake news sono un moltiplicatore del rischio reputazionale. L'antidoto è dotarsi di una propria identità. Più la reputazione è forte e più i consumatori si fidano. In passato solo i governi e i potenti potevano manipolare l'opinione pubblica presentando bugie come verità. Oggi lo può fare chiunque abbia accesso a Internet perché la nozione stessa di verità si è frammentata», ha scritto Kenan Malik sul Guardian, ricordando come nel diciassettesimo secolo il panico coinvolse i circoli reali perché le caffetterie erano diventate fori di dissenso politico. Così nel 1672 Carlo II emanò un proclama per contenere la diffusione di notizie false che alimentavano le malelingue sulla corona. Dalle caffetterie di un tempo alle piazze social contemporanee. Così la testata inglese ha lanciato qualche tempo fa l'iconica campagna Fake Hits con i loghi dei social in pezzi. «Le aziende lottano per contrastare le fake news», ha titolato il Financial Times, evidenziando l'impegno economico allocato per liberarsi dal giogo della disinformazione, evidenziata dal World Economic Forum come minaccia numero uno nel prossimo biennio.

D'altronde siamo di fronte ad una tempesta perfetta con uno scenario invertito: prima pochi brand orientavano la massa, oggi le decisioni sono influenzate da pochi utenti ad alto impatto. Lo ha argomentato l'Harvard Business Review, sostenendo come i social abbiano disintermediato la relazione. È il potere editoriale diffuso, che incide sulla capacità di produrre notizie, vere ma anche false.

Fattore tempo

Il fenomeno è stato mappato dall'Icco, ossia International communications consultancy organization, rete che aggrega 3mila società di pubbliche relazioni distribuite in 70 Paesi nel mondo, Italia compresa. Insieme al Consiglio d'Europa l'associazione ha lanciato una ricerca e un impegno in dieci punti sul contrasto alla disinformazione. «Negli ultimi anni la disinformazione è diventata una minaccia non solo per istituzioni e democrazie, ma sempre più per aziende e persone. Basti pensare che in America il 77% degli utenti tra i 18 e i 25 anni si informa dai social», afferma Massimo Moriconi, presidente europeo di Icco. Oggi sette comunicatori su dieci conoscono piattaforme di fact-checking, ma otto su dieci non sono a conoscenza di soluzioni tecnologiche legate all'intelligenza artificiale per intercettare fake news. Anche se il 42% dichiara che proprio l'Ia possa avere un ruolo significativo al contrasto. «Ancora una volta emerge come la sfida dell'intero comparto si giochi su più livelli e quello tecnologico è solo una parte. Oggi la lotta alla disinformazione dovrebbe contare sulla condivisione interdisciplinare di strumenti, sulle risorse e sui casi studio. Servono percorsi di educazione ai media, oltre al supporto tecnologico adeguato», precisa Moriconi.

La sfida per chi presidia la comunicazione – e quindi la reputazione – si gioca sul fattore tempo. Intervenire in ritardo moltiplica i rischi. «Bisogna sapere tempestivamente cosa viene detto e da chi attraverso un'analisi attenta delle conversazioni. Questa fase è rilevante perché ci può permettere di capirne i motivi e assegnare priorità di una possibile risposta attraverso contenuti, canali e tono di voce appropriati. L'obiettivo è proteggere i brand dal falso o da elementi reali che vengono manipolati e inseriti in contesti narrativi negativi. Per chi presidia la comunicazione oggi diventa cruciale essere preparati a comunicare in modo diretto o attraverso terze parti», dice Moriconi.

L'effetto moltiplicatore

L'Ia amplifica il rischio reputazionale e di business. «Tradizionalmente il settore alimentare è uno dei più colpiti per l'elevato impatto emotivo che genera sui consumatori. Un esempio? I blog no-milk. Per contrastarli Soresina ha investito 2,5 milioni di euro in una campagna educativa su tv e in rete. Una comunicazione non tanto per vendere, bensì per convincere della sua correttezza e per posizionarsi come fonte autorevole e trasparente. Tempestività, proattività e trasparenza sono fattori chiave per prevenire o gestire un danno reputazionale scatenato da una notizia non verificata», afferma Lorenzo Brufani, comunicatore e docente in crisis & reputation management. Tutto passa da un equilibrio tra la partecipazione attiva dei consumatori e la tutela della leadership di opinione dei brand. «I social generano opportunità di relazione e informazione, ma la polarizzazione delle opinioni e l'overdose di canali favoriscono la crescita delle fake news. Per combattere la dilagante disinformazione occorre monitorare costantemente la qualità e la provenienza delle notizie relative alla propria azienda e occorre anche avere un approccio crisis-ready multicanale, ossia un processo interno già pronto per rispondere alle fake in poche ore. Per mantenere la leadership serve anche avere il coraggio di intervenire: metterci la faccia permette di rafforzare la reputazione», precisa Brufani. Una partita che si gioca certamente sul capitale tecnologico, ma che prevede un allenamento che parte dal capitale umano.

LA RICERCA ICCO

80%

Scarsa conoscenza
Si conoscono più le piattaforme degli strumenti. Oggi sette comunicatori su dieci sono in grado di segnalare siti di fact-checking, ma otto su dieci non sono a conoscenza di strumenti tecnologici legati all'intelligenza artificiale per intercettare fake news. Anche se il 42% dichiara che proprio l'Ia possa avere un ruolo significativo al contrasto. È quanto emerge dalla ricerca "Media Information and Education Pledge" dell'associazione europea Icco

55%

Priorità bassa
La scarsa sensibilità e la bassa priorità al tema appare chiaramente dalla survey europea: più della metà dei comunicatori di impresa intervistati – precisamente il 55% del campione – non conosce campagne di marketing, anche realizzate da competitor, sull'alfabetizzazione dell'opinione pubblica contro le fake news

Il ruolo della rete
Le due azioni ritenute più efficaci per creare cultura e consapevolezza sulla lotta alla disinformazione sono la creazione di alleanze interdisciplinari che possano creare e condividere risorse e strumenti (priorità 4.36 su 5) e training e certificazioni per i professionisti su come vanno verificate fonti e contenuti (priorità 4.24 su 5).

Intervista. Sandra Waite. Global communications Johnson & Johnson

Empatia e ascolto sono essenziali per relazioni solide

I comunicatori devono essere bifocali: sintonia con l'ambiente esterno e prontezza nel rispondere a opportunità complesse

«Oggi la comunicazione è diventata un motore fondamentale della strategia aziendale. Siamo business leader con forti capacità di comunicazione. D'altronde le organizzazioni richiedono comunicatori che siano anche guide che orientano». Così afferma Sandra Waite, Global leader communications and public affairs di Johnson & Johnson Innovative Medicine in questa sua prima intervista mondiale dopo l'arrivo in azienda avvenuto lo scorso anno. Questa manager – in tasca una laurea in filosofia allo Spelman College e un dottorato in giurisprudenza all'Università della Virginia – in passato ha guidato anche le strategie di comunicazione del Guardian. «Per rispondere alle esigenze di oggi e di domani i comunicatori devono essere bifocali: ci vuole sintonia con l'ambiente esterno e al tempo stesso prontezza nel rispondere a opportunità complesse e ad alto rischio. Penso ad esempio agli ultimi sviluppi geopolitici, alle normative più recenti, alle dinamiche sociali mutevoli e a qualsiasi altro fattore che possa avere un impatto significativo sull'intero settore, sui nostri partner e sui nostri pazienti. Per avere successo oggi il comunicatore deve saper padroneggiare le tecnologie, comprendere le dinamiche dei social e mantenere autenticità e trasparenza. L'empatia e la capacità di ascolto sono fondamentali per permetterci di costruire relazioni solide e significative», precisa Waite, che pochi giorni fa ha visitato il nuovo headquarter milanese del colosso farmaceutico incontrando un centinaio di leader della comunicazione provenienti da tutto il mondo. «L'industria farmaceutica sta vivendo una fase di collaborazione senza precedenti con alleanze che vanno ben oltre il nostro settore. Collaboriamo con aziende tecnologiche, istituzioni, governi e organizzazioni del terzo settore per accelerare l'innovazione e affrontare le sfide globali. Oggi le partnership sono strategiche e cruciali per raggiungere obiettivi comuni. Da noi circa la metà delle soluzioni terapeutiche innovative sono frutto di collaborazioni esterne», dice Waite.

Nella comunicazione che fase stiamo vivendo?
È un'epoca di comunicazione immediata e trasparente, in cui i pazienti sono partecipanti attivi e non solo destinatari di informazioni utili per la loro salute.

Con loro che conversazioni intrattenete?
La nostra relazione è diventata più solida e immediata sia in rete sia con le associazioni di pazienti.

Il digitale come sta cambiando il lavoro?
Tutto l'ecosistema sempre più connesso sta cambiando il ruolo dei professionisti della comunicazione. Gli insight basati sui dati ci permettono di comprendere più a fondo il sentiment, le tendenze e le preferenze dei nostri interlocutori, consentendoci di costruire al meglio le strategie di comunicazione.

E l'intelligenza artificiale?
Già oggi ci aiuta a costruire contenuti, esperienze e messaggi personalizzati, migliorandone la rilevanza per le nostre audience, aumentando il coinvolgimento delle persone. Tuttavia la sua progressiva integrazione comporta una riflessione sul suo utilizzo perché siano garantite trasparenza e verifica costante dell'aderenza di qualsiasi contenuto ai valori e al tono di voce.

Lei coordina una squadra di comunicatori con diverse sensibilità nei vari Paesi. Qual è l'approccio migliore?
Il modello glocal è essenziale per la strategia di comunicazione globale. Lavoriamo con una solida rete di comunicatori che conoscono le dinamiche locali, le sensibilità normative e politiche e le sfumature culturali dei loro mercati. Allo stesso tempo manteniamo una strategia centrale per garantire la coerenza dei messaggi in tutto il mondo. Questo approccio ci permette di adattare i contenuti alle esigenze locali, pur mantenendo la visione globale.

Come immagina l'azienda del futuro?
Integrerà capitale umano e tecnologia. L'intelligenza artificiale svolgerà un ruolo cruciale nell'ottimizzazione dei processi e nel guidare l'innovazione, ma la persona rimarrà indispensabile per la creatività, per l'empatia e per la gestione strategica.

—G.Coll.

Norme & Tributi

Terzo settore
Sport, cambiano le regole fiscali degli enti a doppia qualifica *—p.19*

Lavoro
Frasi e annunci discriminatori rischiosi per il datore *—p.20*

DICHIARAZIONI IN PUBBLICO
Il Tribunale di Busto Arsizio ha accertato la natura discriminatoria dell'affermazione pubblica di una imprenditrice che aveva dichiarato: «Assumo donne solo over 40»

I benefici per chi aderisce al concordato

I controlli
- Non c'è alcuna minaccia di verifiche nei confronti dei soggetti che non utilizzeranno il concordato, nonostante l'articolo 34 del Dlgs 13/2024 disponga che Entrate e GdF programmeranno l'impiego di maggiore capacità operativa nei confronti dei soggetti che non aderiscono all'istituto.
- L'articolo 6, comma 8, del Dm 14 giugno 2024 specifica che non c'è alcun automatismo: non aderire non significa essere inseriti tra i soggetti da sottoporre a controllo.

I vantaggi per i soggetti Isa
- I benefici Isa più significativi sono la riduzione di un anno dei termini di accertamento e l'inibizione dalle rettifiche di tipo analitico-induttivo. Tali vantaggi non riguardano l'Iva (si ottengono solo in presenza dei livelli di affidabilità previsti).
- Gli altri benefici sono quasi ininfluenti nella scelta: l'inibizione dagli accertamenti sintetici/redditometrici, da quello delle società di comodo e l'esonero dei visti per rimborsi/compensazioni sopra soglia (50/70 mila euro).

Inibizione dagli accertamenti
- Un altro vantaggio previsto è quello dell'inibizione dagli accertamenti di cui all'articolo 39 del Dpr 600/1973. L'inibizione non riguarda l'Iva.
- Occorre tuttavia rilevare che:
  - accertamenti di tipo analitico sono oramai rari nei confronti dei soggetti Isa;
  - rettifiche analitiche-induttive sono già contemplate in quelle dei vantaggi Isa;
  - quelle induttive "pure" di fatto sono inattuabili: nella maggior parte dei casi impediscono "a monte" il concordato.

Maggiori valori non tassabili
- È previsto che il maggior reddito conseguito rispetto a quello concordato non viene tassato (come il maggior valore della produzione netta Irap).
- Il beneficio è "appetibile" per chi è abbastanza sicuro che i suoi risultati saranno più alti rispetto a quelli contenuti nella proposta. Ma nella maggior parte dei casi si tratta di una scommessa, specie per il 2025.
- La scommessa è molto più limitata per i forfettari, poiché il concordato vale solo per un anno, in via sperimentale.

Concordato, test sui benefici: dai controlli alla detassazione

Imprese e autonomi

Ai nastri di partenza il patto con il Fisco: una scommessa per molti, specie sul 2025

Tra i vantaggi la riduzione dei termini di accertamento, che però non riguarda l'Iva

A cura di
Dario Deotto
Luigi Lovecchio

Con il rilascio del software, perlomeno per i soggetti Isa (manca quello per i forfettari), l'operazione concordato preventivo biennale può essere considerata quasi ai nastri di partenza.

Il "quasi" si deve al fatto che occorrerà comunque aspettare, per svolgere tutte le necessarie valutazioni, l'iter del Dlgs "correttivo" della riforma, contenente anche talune modifiche all'istituto e che dovrebbe concludere il suo iter ai primi di agosto. A ogni modo, si possono già svolgere alcune valutazioni di massima, almeno per i soggetti Isa.

Il quadro dei vantaggi
Nel tempo ci sono stati vari tentativi di applicazione del concordato preventivo, che però non hanno avuto particolare riscontro. L'unico che ha avuto una blanda applicazione (circa 250mila soggetti) è stato quello previsto dall'articolo 33 del Dl 269/2003 per il 2003 e 2004. Il motivo dello scarso successo (al di là del diverso ventaglio degli effetti) è sempre lo stesso: perché rischiare di definire il reddito futuro, in assenza di vantaggi significativi, quando il futuro è incerto per definizione?

Valutiamo, comunque, i vantaggi offerti dal nuovo concordato. Per i soggetti Isa, sono:
- quelli stabiliti dall'articolo 9-bis, comma 11, del Dl 50/2017;
- l'inibizione dagli accertamenti di cui all'articolo 39 del Dpr 600/1973;
- il fatto che il maggior reddito (e l'Irap) rispetto a quello concordato non soggiace a imposizione.

Il poter calcolare l'acconto delle imposte per il primo anno con il metodo storico maggiorato (si veda l'altro articolo) non può certo essere considerato un vantaggio.

Altro aspetto da considerare: non c'è alcuna minaccia nei confronti dei soggetti che non utilizzeranno il concordato, nonostante la previsione dell'articolo 34 del Dlgs 13/2024, secondo la quale Entrate e GdF dovrebbero programmare l'impiego di maggiore capacità operativa nei confronti dei soggetti che non aderiscono all'istituto. Anche l'articolo 6, comma 8, del Dm 14 giugno 2024 specifica che non c'è alcun automatismo: se non si aderisce al concordato, non significa giocoforza essere inseriti tra i soggetti da sottoporre a controllo.

I benefici Isa
Venendo, dunque, ai vantaggi previsti: i benefici Isa più significativi sono certamente quelli della riduzione di un anno dei termini di accertamento e l'inibizione dalle rettifiche di tipo analitico-induttive. Va però ricordato che nel concordato tali vantaggi non riguardano l'Iva, i quali si avranno solo con i livelli di affidabilità previsti.

Gli altri benefici sono quasi ininfluenti nella scelta: si tratta dell'inibizione dagli accertamenti sintetici/redditometrici, da quello delle società di comodo e l'esonero dei visti per rimborsi/compensazioni sopra determinate soglie (50/70mila euro).

L'inibizione degli accertamenti
Un altro vantaggio previsto dal Dlgs 13/2024 è, come detto, quello dell'inibizione dagli accertamenti ex articolo 39 del Dpr 600/1973 (inibizione che non riguarda l'Iva). Occorre tuttavia rilevare che: gli accertamenti di tipo analitico sono oramai rari nei confronti dei soggetti Isa; le rettifiche analitiche-induttive sono già contemplate nell'ambito dei vantaggi Isa; quelle induttive "pure" di fatto sono inattuabili in quanto nella maggior parte dei casi impediscono "a monte" il concordato.

I benefici Isa (articolo 9 del Dl 50/17) si possono di norma ottenere anche anno per anno, senza accordarsi per un biennio

L'irrilevanza del maggior reddito
L'altro vantaggio è quello dell'irrilevanza del maggior reddito (e del maggior valore della produzione netta) rispetto ai valori concordati.

Certo il beneficio è "appetibile" da chi è abbastanza sicuro che i suoi risultati saranno più alti rispetto a quelli della proposta. Ma tale "profezia" è nella maggior parte dei casi una scommessa, in particolare per il 2025. Con l'ulteriore riflessione che, come diceva Pascal, nel fare una scelta in condizioni di incertezza occorre considerare non solo le probabilità che un evento accada, ma anche le eventuali sue conseguenze. Quali sono le "conseguenze" nel caso del concordato? Oltre alla non tassabilità dei maggiori valori che si conseguiranno, sono di fatto i vantaggi Isa ex articolo 9-bis del Dl 50/2017. Ma questi si possono pure ottenere, anno per anno (e non quindi scommettendo per un biennio), anche magari adeguandosi, per valori inferiori a quelli richiesti dalla proposta di concordato. Dunque, vale davvero la pena scommettere?

L'anomalia dell'acconto storico maggiorato

I calcoli post correttivo

Non è chiaro se la scelta del previsionale vada estesa a eventuali altri redditi

Acconto maggiorato, se calcolato con il metodo storico, per i soggetti che aderiranno al concordato preventivo. È una novità – che deriva dal testo dello schema del decreto legislativo "correttivo" – che si fa un po' di fatica a considerare norma di favore.

Il metodo attuale
Il testo del decreto legislativo 13/2024, attualmente in vigore, dispone che, per il primo periodo di applicazione del concordato, l'acconto delle imposte dovute deve essere sostanzialmente determinato con il (solo) metodo previsionale, considerato che viene stabilito che la seconda rata «è calcolata come differenza tra l'acconto complessivamente dovuto in base al reddito e al valore della produzione netta concordato e quanto versato con la prima rata calcolata secondo le regole ordinarie». Non risulta possibile, in sostanza, utilizzare il metodo storico, facendo riferimento all'imposta del periodo precedente.

Già questa è un'anomalia (se non si considerassero le solite ragioni di gettito, le quali tuttavia non possono sempre prevalere sulla ragionevolezza delle misure), visto che, ordinariamente l'acconto delle imposte dovute può essere calcolato sia con il metodo previsionale che con quello storico.

Con il "correttivo", però, dovrebbe essere reintrodotta la possibilità di calcolo dell'acconto con il metodo storico per il primo periodo d'imposta di adesione al concordato.

La novità del correttivo
Viene stabilito che, se l'acconto delle imposte è determinato sulla base dell'imposta relativa al periodo d'imposta precedente, «è dovuta una maggiorazione di importo pari al 15 per cento della differenza, se positiva, tra il reddito concordato e quello (...) dichiarato per il periodo precedente», il quale va depurato dalle componenti straordinarie non rilevanti ai fini del concordato (plusvalenze, sopravvenienze, eccetera).

La maggiorazione è prevista nella misura del 3% per l'Irap (avendo riguardo al valore della produzione netta) e del 12% per i forfetari (4% per le nuove attività).

Si tratta, dunque, di un metodo "storico maggiorato", considerato che ordinariamente il calcolo storico dell'acconto deve "guardare" all'imposta del periodo precedente. Con il "correttivo", come detto, si prevede invece che l'imposta venga aumentata di una percentuale applicata alla differenza (se positiva) tra reddito concordato e quello precedente, con l'ulteriore complicazione che quest'ultimo deve essere depurato dalle componenti straordinarie.

In tutto questo appare quasi paradossale che la "consolazione" sia rappresentata dalla possibilità di calcolo con il metodo previsionale, facendo riferimento quindi ai valori concordati.

Anche questa soluzione, comunque, non risulta scevra di perplessità. Si tratta di capire, infatti, se questa scelta debba necessariamente essere estesa anche ad eventuali altri redditi, oppure se per questi può essere calcolato l'acconto con il metodo storico, pur utilizzando il metodo previsionale per il reddito da concordato. Una possibilità, quest'ultima, che riteniamo esperibile.

APPUNTAMENTO IL 19 SETTEMBRE
Speciale Telefisco punterà l'attenzione sulle novità della riforma e sugli adempimenti più rilevanti alla ripresa dell'attività per professionisti, aziende e contribuenti.
Per info: **https://telefisco-speciale-2024.ilsole24ore.com/**

IL PUNTO
Mercoledì 10 luglio verrà reso noto il programma di Speciale Telefisco

LE INIZIATIVE DEL SOLE 24 ORE

Speciale Telefisco 2024: dai professionisti spinta a concordato, reddito d'impresa e sanzioni

Speciale Telefisco 2024: ecco il quadro delle segnalazioni arrivate al Sole 24 Ore per l'appuntamento di settembre. Il sondaggio condotto fra i professionisti e i contribuenti che si erano iscritti a Telefisco del 1° febbraio scorso e che sono stati interpellati dal Sole 24 Ore per indicare quali temi approfondire nel corso di Speciale Telefisco 2024 (l'evento gratuito che si svolgerà il 19 settembre dalle 9 alle 13) dà un'indicazione chiara delle materie che vengono ritenute prioritarie in vista dell'appuntamento di settembre. Segnalando un tema prevalente su tutti gli altri, il concordato preventivo biennale, seguito dalle novità sul reddito d'impresa e da quelle sulle sanzioni.

La classifica
Ma veniamo alla classifica. Il primo posto, come detto, è stato, senza discussioni, del **concordato preventivo biennale** che ha raccolto un gradimento del 68,2 per cento. Al secondo e terzo posto le **novità sul reddito d'impresa** a quota 40% e quelle sulle **sanzioni** con un gradimento del 38,9 per cento. A completare la top five le novità sul **ravvedimento** (35,5%), molto legate alla revisione delle sanzioni, e il **tema dei bilanci, delle regole sui ricavi e della responsabilità dei sindaci** che si attesta al 26,5 per cento. Seguono, poi, le **novità Iva** (al 25,8%) e altre materie (racchiuse in poche preferenze di differenza) che riguardano alcune delle tematiche toccate dalla riforma fiscale e altre legate al lavoro quotidiano di studi e imprese. Si va dalla **chiusura delle dichiarazioni** dei redditi alla **crisi d'impresa**, dal **terzo settore** al **lavoro autonomo**, per arrivare, poi, a temi come il **contraddittorio preventivo**, la riforma del **contenzioso** e l'**accertamento con adesione**, legati alla riforma dei controlli, e al sempreverde argomento dei **bonus edilizi**.

I risultati del sondaggio verranno ora esaminati da parte della redazione e dagli esperti del Sole 24 Ore per definire entro mercoledì 10 luglio il programma dell'evento. Programma che, va detto fin d'ora, potrà poi variare nel corso del mese di agosto e di settembre a fronte di possibili novità.

Il calendario
L'appuntamento con «Speciale Telefisco 2024 – Le novità fiscali per professionisti e imprese», come ricordato in precedenza, è in programma giovedì 19 settembre, in diretta streaming dalle ore 9 alle 13. Anche quest'anno, dunque, Telefisco raddoppia con un'ulteriore opportunità di aggiornamento dopo quella consueta di inizio anno.

Una seconda chiamata che coincide con la ripresa dell'attività di studi professionali e imprese. E che punta a dare certezze sulle novità e sugli adempimenti che caratterizzano gli ultimi mesi dell'anno. Le novità sono particolarmente numerose se solo si pensa alla messe di disposizioni legate alla riforma fiscale (già arrivate o in arrivo) e alle misure che riguardano gli adempimenti, per così dire, quotidiani degli studi professionali e delle imprese.

Le formule
Due le formule che consentiranno di seguire Speciale Telefisco. La formula Telefisco Base consentirà di accedere gratuitamente alla diretta del 19 settembre e di poter inviare quesiti al forum dell'Esperto risponde.

La formula Telefisco Advanced, a pagamento, sarà, invece, strettamente legata a Master Telefisco, il percorso formativo in materia tributaria del Sole 24 Ore la cui nuova stagione partirà a ottobre. L'accesso alla formula Telefisco Advanced darà ovviamente diritto, come previsto per quella Base, ad assistere alla diretta del 19 settembre (sempre previa registrazione) e a poter inviare quesiti al forum dell'Esperto risponde. Inoltre, chi aderisce alla formula Advanced potrà fruire dell'intera giornata dei lavori di Speciale Telefisco in differita, così da poter organizzare con maggiore libertà i propri impegni.

Ma non è tutto. Perché Speciale Telefisco Advanced offrirà la possibilità di seguire le 12 sessioni formative di Master Telefisco degli ultimi tre mesi dell'anno (con un incontro alla settimana di due ore visionabile anche in differita). Questi appuntamenti consentiranno di costruire una linea di continuità con gli argomenti trattati nella diretta di Speciale Telefisco, dando l'opportunità di approfondire ulteriormente con i nostri Esperti le novità più rilevanti della fine del 2024.

Cash pooling, accordo infragruppo per evitare l'accusa di bancarotta

Contenzioso

Solo le relazioni formalizzate consentono il trasferimento di somme tra società

Così l'eventuale crisi d'impresa non fa ipotizzare lo svuotamento delle casse

Pagina a cura di
Laura Ambrosi
Antonio Iorio

I pagamenti in favore della società controllante non configurano il reato di bancarotta e possono essere ricondotti all'operatività del contratto di *cash pooling*, a condizione che i rapporti giuridici ed economici interni al gruppo siano opportunamente formalizzati e puntualmente regolamentati. Ciò comporta che i consigli di amministrazione delle società interessate abbiano deliberato il contenuto dell'accordo, definendone l'oggetto, la durata, i limiti di indebitamento, le aliquote relative agli interessi attivi e passivi e le commissioni applicabili.

È questo, in estrema sintesi, l'orientamento giurisprudenziale di legittimità ormai consolidato in tema di pagamenti infragruppo e gestione di cassa accentrata (*cash pooling*) rispetto al fallimento e quindi alla possibile condotta distrattiva della società in conseguenza delle risorse finanziarie trasferite all'impresa del gruppo che gestisce la cassa.

La crisi della singola società

Il trasferimento di somme da una società all'altra, in presenza di successiva crisi dell'impresa, potrebbe essere valutato – come avviene non di rado – alla stregua di una sorta di "svuotamento" delle casse aziendali, con tutte le conseguenze penali che possono derivarne. Uno "svuotamento" che evidentemente non è configurabile in presenza della gestione accentrata della finanza aziendale.

Da qui la necessità di dimostrare e allegare che si è effettivamente in presenza di un *cash pooling*, in ragione del quale sono stati eseguiti i movimenti finanziari, e non di un artifizio per distrarre somme della società.

La giurisprudenza di legittimità

In via generale, secondo la Corte di cassazione, il passaggio di risorse da una società a un'altra, anche facente parte dello stesso gruppo, è distrattivo in presenza di una situazione di conclamata sofferenza della società deprivata, quando non vi sia garanzia di restituzione dei valori trasferiti e al di fuori di un credibile programma di riassestamento del gruppo, rivolto a superare, prioritariamente, le problematiche dell'ente in sofferenza (per tutte: sentenze 22860/2019 e 51473/2019).

L'intera operazione di *cash pooling* può infatti ritenersi inoffensiva in ragione dell'esistenza di compensazioni comunque realizzate per effetto della partecipazione della singola società apparentemente "depredata" al raggruppamento, secondo la logica dei vantaggi compensativi, essendovi evidenti benefici derivanti dal far parte di un gruppo di imprese legate da un rapporto di natura sinallagmatica (sentenza 37062/2022).

Ne consegue che i pagamenti in favore della controllante o di un'altra società del gruppo non configurano necessariamente il reato di bancarotta e possono essere ricondotti all'operatività del contratto di *cash pooling*, allorché i rapporti giuridici ed economici interni al gruppo siano formalizzati e puntualmente regolamentati (da ultimo, sentenza 23910/2024)

In tale contesto, i consigli di amministrazione delle società interessate devono aver deliberato il contenuto dell'accordo, definendone l'oggetto, la durata, i limiti di indebitamento, le aliquote relative agli interessi attivi e passivi e le commissioni applicabili (sentenza 39139/2023)

> **Per i giudici assume rilevanza la prova documentale, come ad esempio il conto corrente intrasocietario**

I documenti a supporto

La prova documentale sull'utilizzo effettivo del *cash pooling* (ad esempio il conto corrente intrasocietario, la regolamentazione dei rapporti giuridici e economici interni al gruppo, eccetera) assume ovviamente particolare rilevanza.

È interessante, in tale contesto, la vicenda da cui è scaturita la recente sentenza 23910/2024 della Cassazione (presidente Guardiano, relatore Renoldi). Dalla lettura della pronuncia, infatti, emerge che la difesa aveva lamentato l'assenza del dolo, non valutata dal giudice di merito, in capo all'imprenditore imputato di bancarotta, nella convinzione che le varie operazioni distrattive rientrassero nel sistema del *cash pooling*.

Tuttavia, a fronte di tale affermazione, i giudici avevano rilevato che non era stato prodotto alcun documento idoneo a comprovare l'esistenza del negozio di conto corrente intersocietario, né la regolamentazione dei rapporti giuridici e economici interni al gruppo.

Per tale ragione la Suprema corte, alla luce del consolidato orientamento di legittimità, ha respinto il ricorso dell'imprenditore evidenziando che, nella specie, non era stata neanche spiegata la ragione per la quale un soggetto che aveva esercitato, per anni, l'attività di gestione di una pluralità di società e che, dunque, aveva certamente acquisito una non modesta esperienza di imprenditore, potesse essere convinto della liceità di operazioni eseguite senza rispettare le condizioni stabilite dall'ordinamento per escluderne il carattere distrattivo.

Il rapporto è «unitario» con contratto dettagliato e vantaggi compensativi

I requisiti

La gestione deve essere funzionale a massimizzare la competitività aziendale

Secondo la Cassazione (per tutte sentenze 37062/22; 39139/23, 23910/24, 34457/18), per sostenere una visione unitaria dei rapporti e dei saldi occorre:
- sul piano formale, una precostituita e trasparente gestione finanziaria accentrata;
- sul piano sostanziale, l'affermazione per cui una siffatta modalità di gestione sia funzionale alla massimizzazione della competitività delle società del gruppo.

In tale contesto, vengono ritenute necessarie due concomitanti condizioni.

❶ Innanzitutto, i trasferimenti di risorse fra *partecipants* e *pooler* devono essere eseguiti in presenza di una antecedente puntuale regolamentazione contrattuale dei rapporti interni al gruppo, dovendosi stipulare un contratto con indicazioni relative alle modalità e ai termini con cui i saldi dei conti correnti periferici delle consociate devono essere trasferiti al conto corrente accentrato, nonché alle modalità e ai termini entro i quali il *pooler* deve restituire la liquidità ricevuta sul conto accentrato di cui è titolare, e anche all'ammontare dei tassi in base ai quali maturano gli interessi attivi e passivi, sui crediti annotati nel conto comune, alle modalità con cui gli interessi verranno corrisposti e all'eventuale commissione spettante al *pooler* per lo svolgimento dell'attività di tesoriere.

❷ In secondo luogo, l'accordo deve inscriversi all'interno della logica dei cosiddetti vantaggi compensativi, propria dell'operatività di un gruppo di imprese, e in base alla quale operazioni che, isolatamente considerate, evidenziano margini di rischio per una persona giuridica, possono trovare giustificazione nei vantaggi che la medesima società riceve da scelte gestionali poste in essere a suo beneficio da altri enti del medesimo gruppo o dalla holding che dirige il raggruppamento di imprese.

PAROLA CHIAVE

#Cash pooling

Il sistema del *cash pooling* ricorre quando le società che fanno parte di un medesimo gruppo (*partecipants*), con un atto negoziale sottoscritto da ciascuna, accentrano su un unico soggetto giuridico (*pooler*, in genere la holding o la finanziaria del gruppo) l'amministrazione delle disponibilità finanziarie del gruppo, nell'ambito di una gestione unitaria e coordinata della tesoreria aziendale, che confluisce in un conto corrente unico e accentrato. In tal modo, è consentito compensare i saldi passivi di alcune società con i saldi attivi delle altre (Cassazione, 37062/22, 34457/18).

Transfer price, le quote di avviamento non rilevano nel calcolo del margine

Fisco internazionale

L'ammortamento di questi costi non va considerato: è di natura eccezionale

Da valutare il contesto dell'operazione: il gruppo si stava ristrutturando

Massimo Bellini
Enrico Ceriana

I costi di ammortamento dell'avviamento hanno natura eccezionale e non devono essere considerati nel calcolo del margine ai fini delle analisi di transfer pricing. Questo il principio espresso dalla Corte di giustizia tributaria della Lombardia con la sentenza n. 175/3/2024 (relatore Appignani, presidente Micheluzzi).

La vicenda oggetto del giudizio ha origine da avvisi di accertamento in cui venivano contestati alla contribuente ricavi derivanti da transazioni con parti correlate in misura inferiore al valore normale in violazione dell'articolo 110, comma 7, del Tuir. In particolare veniva contestato un errato calcolo del margine, poiché non era stato considerato il costo derivante dall'ammontare delle quote di ammortamento delle immobilizzazioni immateriali, in gran parte riferibili all'avviamento derivante da intervenute operazioni di fusione, che invece avrebbe dovuto partecipare alla determinazione del risultato operativo.

Secondo l'ufficio tali costi non devono essere considerati eccezionali, per il solo fatto di essere iscritti a bilancio («il costo in esame, infatti, una volta entrato nel bilancio della società, diviene ricorrente, tant'è che viene ammortizzato...»); diversamente ragionando, anche i relativi ricavi avrebbero dovuto essere considerati eccezionali. Di conseguenza l'ufficio rilevava che, tenendo in considerazione tale costo di ammortamento dell'avviamento, il margine di profitto sarebbe stato inferiore a quello mediamente rilevato in transazioni comparabili.

Secondo i giudici di secondo grado l'ufficio non ha considerato il contesto fattuale dell'operazione. L'avviamento rinveniva, infatti, da un generale e più ampio processo riorganizzativo di gruppo, da cui era derivata una evidente eccezionalità, sia in termini quantitativi (importo avviamento, incremento fatturato, incremento numero di dipendenti, e così via) sia in termini qualitativi (riferibilità all'intero gruppo). È evidente, peraltro, che un contribuente che si pone l'obiettivo di ampliare la propria quota di mercato potrebbe sostenere temporaneamente ed eccezionalmente costi più elevati (per esempio proprio costi di avviamento) in funzione di una prospettica capacità di generare un maggior reddito che potrebbe, invece, acquisire natura ricorrente.

Anche secondo le linee guida Ocse per determinare i profitti vanno inclusi solo i costi di natura operativa

Il principio della sentenza è in linea con quanto previsto dalle linee guida Ocse con riferimento alla determinazione dei margini di profitto da utilizzare nelle analisi. In particolare la sezione B.3.3 del capitolo 2, con riferimento al metodo Tnmm, prevede che debbano essere considerati solo i costi di natura operativa e normalmente debbano essere esclusi quelli straordinari. Condivisibile è anche la posizione dei giudici in relazione al fatto che la straordinarietà va valutata sia dal punto di vista qualitativo che quantitativo. Il trattamento dei costi straordinari è peraltro di particolare rilievo per gli anni d'imposta 2020 e 2021 che sono stati impattati dalla pandemia.

Si segnala che già in passato parte della giurisprudenza di merito era arrivata ad analoghe conclusioni (si veda ad esempio la sentenza della Ctr Lombardia n. 335/17/2020).

Cinema, salvo il tax credit dell'investitore in assenza del nulla osta a proiettare

Agevolazioni

L'alea del contratto è dimostrata, mancano prove di abuso del diritto

Davide Settembre

L'assenza del nulla osta alla proiezione cinematografica prima della sottoscrizione di un contratto di associazione in partecipazione tra produttore e investitore esterno è di per sé sufficiente a configurare l'alea del contratto e, quindi, ad escludere che lo stesso sia stato stipulato con il solo scopo di beneficiare del credito di imposta. È il principio che si ricava dalla sentenza della Cgt di Vicenza n. 97/1/2024 (presidente Fiore, relatore Forte).

Nel caso esaminato, una società impugnava un atto di recupero del credito di cui aveva beneficiato in qualità di «investitore esterno» nel settore cinematografico. In particolare, l'ufficio contestava alla ricorrente una condotta abusiva, cioè di avere stipulato un contratto di associazione in partecipazione privo di rischio sia per l'associato (l'investitore esterno) che per l'associante (il produttore cinematografico), con il solo fine di beneficiare del credito di imposta. A tali conclusioni si sarebbe giunti, secondo l'ufficio, sulla base di taluni specifici fatti, tra i quali la deduzione, dopo soli sei mesi dalla stipula del contratto, delle sopravvenienze passive, malgrado la durata più ampia del contratto e malgrado il film non fosse ancora uscito nelle sale.

I giudici hanno accolto il ricorso, ricordando in primis che l'articolo 1, legge 244/2007 (Finanziaria per il 2008), ai commi da 325 a 327 (*tax credit*) e da 338 a 341 (*tax shelter*), offre un significativo incentivo fiscale agli investitori esterni che scelgono di finanziare progetti nel settore cinematografico e audiovisivo, sostenendo così lo sviluppo e la produzione in questo ambito. I produttori cinematografici, agendo come associanti nei contratti di associazione in partecipazione, mantengono la gestione dell'opera e la proprietà dei diritti di sfruttamento economico delle opere. Gli investitori esterni forniscono i capitali, ma non acquisiscono alcun potere decisionale o di gestione nell'ambito della produzione.

La decisione dei giudici si fonda sui seguenti motivi.

1. L'assenza del nulla osta alla proiezione cinematografica prima della sottoscrizione del contratto di associazione in partecipazione è di per sé sufficiente a configurare l'alea del contratto. Il nulla osta è una condizione essenziale ai fini del conseguimento del beneficio e le varie prescrizioni che ne possono conseguire costituiscono una variabile rilevante del successo economico del film, rappresentativa di un'alea per l'investitore (egli stessi termini la sentenza della Cgt Treviso n. 283 del 2022).
2. La stessa presenza di una perdita sarebbe una prova palese della presenza dell'alea nel rapporto tra le parti.
3. La presenza di ulteriori elementi che rendono «meno commerciale il film» (non trovare un distributore, la non ultimazione del film, e così via).

In definitiva, secondo i giudici nel caso in esame l'ufficio non ha assolto l'onere di provare (ai sensi del comma 5 bis dell'articolo 7 del Dlgs 546/1992) che l'operazione fosse priva di sostanza economica e che fosse quindi realizzata col solo fine di conseguire un vantaggio fiscale.

Dieci anni dall'istanza originaria per impugnare il rimborso parziale

Termini di decadenza

Va contestato il silenzio-rifiuto che si configura una volta decorsi 90 giorni

Giorgio Emanuele Degani
Damiano Peruzza

In caso di rimborso parziale di imposte, il contribuente è tenuto a impugnare il silenzio-diniego che si è formato sulla parte non rimborsata entro i dieci anni dalla proposizione dell'istanza di rimborso. Ciò anche nel caso in cui il contribuente, a fronte di una istanza di rimborso, si veda restituire solo parte della pretesa originariamente richiesta, senza che gli venga notificato alcun atto che neghi il rimborso del residuo. Questo è il principio di diritto reso dalla Cgt di Roma con la sentenza n. 4415/33/2024 (presidente e relatore Papa).

Una società contribuente formulava nell'anno 2013 istanza di rimborso della maggiore Ires versata per effetto della mancata deduzione dal reddito imponibile Irap delle spese sostenute per il personale dipendente e assimilato. Successivamente, tale credito d'imposta veniva ceduto pro soluto ad una banca nell'anno 2017 e quest'ultima riceveva nel 2020 un rimborso parziale di quanto originariamente chiesto al contribuente. A fronte di vari solleciti per la restituzione del residuo, l'ufficio comunicava al cessionario la definitività degli importi rimborsati.

In seguito all'impugnazione, i giudici di primo grado hanno rigettato il ricorso. Secondo la Cgt, il pagamento parziale comporta la formazione del contestuale silenzio-rifiuto di rimborso dell'intero importo chiesto a rimborso, che va impugnato entro dieci anni dalla richiesta originaria di rimborso.

Oggi è pacifico che tra gli atti dell'amministrazione finanziaria suscettibili di impugnazione mediante ricorso al giudice tributario vi è anche il rifiuto, «espresso» o «tacito» che sia, alla richiesta di restituzione dei crediti vantati dal contribuente.

Difatti, l'articolo 19, comma 1, lettera g), del Dlgs 546/1992, prevede espressamente che «il ricorso può essere proposto avverso: (...) g) il rifiuto espresso o tacito della restituzione di tributi, sanzioni pecuniarie ed interessi o altri accessori non dovuti ...». L'articolo 21, comma 2, del Dlgs 546/1992, dispone che: «Il ricorso avverso il rifiuto tacito della restituzione di cui all'articolo 19, comma 1, lettera g), può essere proposto dopo il novantesimo giorno dalla domanda di restituzione presentata».

Dal combinato disposto delle sopra richiamate disposizioni emerge, dunque, che decorsi novanta giorni senza che il contribuente abbia ricevuto un formale diniego alla propria istanza di rimborso, tale silenzio rifiuto può essere impugnato innanzi al giudice tributario, intendendosi tale inerzia quale risposta negativa idonea a far nascere in capo al contribuente un interesse ad agire meritevole di tutela giurisdizionale.

La giurisprudenza della Corte di Cassazione pacificamente afferma che «la presentazione di un'istanza di rimborso (...) costituisce atto idoneo non solo ad impedire la decadenza del contribuente dal diritto al rimborso, ma anche a determinare la formazione del silenzio-rifiuto impugnabile dinanzi al giudice tributario» (tra le tante, Cassazione n. 5203/2018).

Il termine per impugnare il silenzio-rifiuto, tuttavia, decorre dall'originaria istanza di rimborso.

10/07

LA SESSIONE DI AGGIORNAMENTO
In calendario mercoledì prossimo, 10 luglio, la sessione di aggiornamento di Master Telefisco, dedicata alle ultime novità e ai quesiti dei partecipanti.

Sport, cambiano le regole per gli enti a doppia qualifica

Agevolazioni Ires e Iva

Due riforme intervengono su Asd, Aps e Ssd: le opzioni in campo e i nuovi regimi

Gli articoli in questa pagina affrontano i temi trattati nella sessione di approfondimento di Master Telefisco del 3 luglio.

Gabriele Sepio

La fiscalità degli enti sportivi, tra riforma dello sport e del Terzo settore, interessa non solo le realtà che scelgono di mantenere il solo riconoscimento sportivo, ma anche quelle dotate di "doppia qualifica". Proviamo a tracciare un quadro del regime fiscale che le realtà sportive si troveranno ad applicare, che varia a seconda del tipo di qualifica assunta.

Gli enti sportivi che scelgono di iscriversi nel Registro sportivo potranno continuare a fruire della decommercializzazione dei corrispettivi specifici (articolo 148, comma 3, Tuir) e del regime forfettario sulle attività commerciali connesse ai fini istituzionali (legge 398/1991). La prima agevolazione sulle imposte dirette permette di decommercializzare i corrispettivi specifici versati per le attività svolte in diretta attuazione degli scopi istituzionali da iscritti, associati o partecipanti; la seconda consente alle realtà con proventi derivanti da attività commerciali per un importo non superiore a 400mila euro di optare per la determinazione forfettaria Ires e Iva.

Tuttavia, la riforma sportiva ha introdotto importanti novità che consentono agli enti di svolgere attività diverse da quelle sportive dilettantistiche, purché secondarie e strumentali. Una previsione che non sembra tuttavia allineata al quadro fiscale della legge 398/1991 dove, invece, si continua a far riferimento alla nozione di attività connessa e che rischia, in mancanza di coordinamento, di escludere alcune attività strumentali dall'agevolazione.

In questo contesto si aggiungono le novità Iva. Dal 1° gennaio 2025 si assisterà ad un disallineamento del trattamento fiscale dei corrispettivi specifici rispetto al quadro delle imposte dirette. Se oggi i corrispettivi specifici sono esclusi da Iva, questi entreranno nel campo di applicazione d'imposta, seppur in regime di esenzione.

La novità riguarda anche le società sportive dilettantistiche (Ssd), anche se per individuare il relativo regime occorre districarsi tra i vari interventi legislativi che si sono abbattuti nel frattempo sul mondo sportivo. Stando al decreto Pa-bis, infatti, sono esenti dall'imposta le prestazioni strettamente connesse con la pratica dello sport, comprese quelle didattiche e formative, rese nei confronti delle persone che esercitano lo sport o l'educazione fisica da organismi senza fine di lucro, incluse le Ssd.

Discorso diverso, invece, riguarda gli enti con doppia qualifica (sport e Terzo settore). In attesa dei nuovi regimi, le associazioni sportive che sono anche associazione di promozione sociale (Aps) - o che intendano acquisire tale qualifica - potranno continuare a fruire sia dell'articolo 148, comma 3, del Tuir sia della legge 398/1991. Una volta divenuto operativo il Codice del Terzo settore (Cts), invece, le Asd-Aps applicheranno quanto previsto dall'articolo 85, in continuità con quanto previsto dal Tuir. Mentre per le attività commerciali, dovranno disapplicare il regime forfettario della 398/1991 (che per associazioni culturali, bandistiche verrà meno), potendo applicare l'articolo 86 del Cts. Tale disposizione, ora al vaglio dell'Unione europea, consentirà a Aps con ricavi annui non superiori a 130mila euro di determinare il reddito di impresa derivante da attività commerciali applicando un coefficiente pari al 3%, e in materia di Iva prevederà l'esonero dalle scritture contabili e semplificazioni.

Per le Asd che scelgano di accedere al Terzo settore nella sezione residuale del Registro, invece, in quanto enti non commerciali potranno valutare il regime forfettario di cui all'articolo 80. Ai fini Iva, per le Asd-Aps dal 1° gennaio scorso è già in vigore un regime analogo a quello previsto dall'articolo 86 del Cts, seppur nella ridotta soglia di ricavi commerciali pari a 65mila euro (e non 130mila), potendo applicare il regime previsto per i contribuenti minimi (legge 190/14). Il regime in questione potrebbe rappresentare una boccata d'ossigeno per molte associazioni di piccole dimensioni che potranno così evitare il versamento d'imposta, nonché la presentazione delle dichiarazioni Iva e comunicazione dei dati delle liquidazioni periodiche. Un regime che dovrebbe però essere opzionabile, consentendo, quindi, alle realtà che beneficiano ancora della 398/1991 di continuarne a beneficiarne ai fini Iva.

I quesiti

Pubblichiamo le risposte ad alcuni dei quesiti dei partecipanti alla sessione di Master Telefisco del 3 luglio

IL REGIME FORFETTARIO
Se l'ente sportivo svolge attività diversa da quella istituzionale può beneficiare del regime di cui alla legge 398/1991?
L'agevolazione è limitata alle prestazioni commerciali connesse alle attività istituzionali. Pertanto, solo se l'attività diversa sia "connessa" a quella principale, ossia a naturale completamento dei fini istituzionali, può rientrare nel perimetro di applicazione (circolare 18/E/18).
È invece da escludere dall'ambito agevolativo l'attività diversa non connessa; quest'ultima, seppure fuori dal perimetro fiscale di vantaggio, resta esercitabile dall'ente sportivo purché sia secondaria secondo i criteri ed entro i limiti definiti da decreto di prossima emanazione.

L'INQUADRAMENTO
Un soggetto che effettua prestazioni nei confronti di enti sportivi dilettantistici a fronte di corrispettivo può qualificarsi come lavoratore sportivo?
Per verificare l'inquadramento normativo e l'applicazione del trattamento fiscale e previdenziale dei lavoratori sportivi occorre che il lavoratore rientri tra le figure professionali previste dall'articolo 25 del Dlgs 36/2021 ovvero svolga mansioni necessarie per lo svolgimento dell'attività sportiva, sulla base dei regolamenti tecnici della singola disciplina sportiva ed elencate in apposito decreto ministeriale.

LA TASSAZIONE IRES
L'associazione di promozione sociale può beneficiare della tassazione Ires per l'attività svolta ai fini istituzionali, a fronte di corrispettivo, nei confronti di soggetti diversi dagli associati?
Sì, purché i destinatari delle attività non siano terzi ma soggetti iscritti che – pur non beneficiando dei diritti di partecipazione e voto nelle assemblee dell'associazione – esprimono il proprio legame con l'associazione stessa attraverso il versamento della quota di iscrizione (al pari degli associati veri e propri) parte della quale vale come quota di tesseramento all'organizzazione nazionale (si veda la risposta ad interpello delle Entrate n. 115/2024).

I VOLONTARI
Per l'esercizio dell'attività sportiva l'associazione si avvale di volontari sportivi. Qual è il trattamento economico da osservare?
Il trattamento economico dei volontari sportivi è stato oggetto di recenti interventi di modifica ai sensi del decreto legge 71/2024. In attesa di conversione in legge, al volontario sportivo è oggi consentito attribuire rimborsi forfettari per l'attività svolta entro il limite dei 400 euro mensili, sempre che trattasi di prestazioni effettuate in occasione di manifestazioni o eventi sportivi.

Lavori sportivi più facili per il pubblico impiego

Le novità del Dl 71

Sotto i 5mila euro non serve l'autorizzazione: computo da monitorare

Andrea Mancino

Lavoro sportivo, novità per dipendenti pubblici e lavoratori autonomi occasionali. Questi alcuni degli aspetti su cui è intervenuto il Dl n. 71 del 31 maggio 2024, attualmente in sede di conversione in legge e recante nuove modifiche con riguardo alla disciplina dello sport dilettantistico.

In particolare, viene escluso per i dipendenti pubblici che svolgono prestazioni per lavoro sportivo entro la soglia dei 5mila euro annui l'onere di richiedere l'autorizzazione all'amministrazione di competenza. Quest'ultima resta obbligatoria solo nell'ipotesi in cui i compensi da lavoro sportivo superino la soglia. Pertanto, per i dipendenti pubblici con compensi sportivi entro i 5mila euro – al pari di quanto già previsto per i volontari sportivi – basterà la semplice comunicazione.

La modifica è senz'altro da accogliere con favore in termini di semplificazione nelle procedure. Occorrerà tuttavia prestare attenzione al computo del limite dei 5mila euro, al fine di chiarire se lo stesso si riferisce alla somma complessiva dei compensi percepiti o al singolo contratto sottoscritto dal dipendente con l'ente sportivo. Nel primo caso, sarà onere dell'Asd/Ssd verificare il superamento del limite e in tal caso richiedere che il rapporto sia autorizzato dall'amministrazione di appartenenza del dipendente/collaboratore sportivo. Diversamente, basterà monitorare che la comunicazione sia stata regolarmente inviata.

Via libera ai compensi come redditi da lavoro autonomo occasionale tra i redditi diversi

Un'altra modifica riguarda, poi, la disciplina fiscale del lavoro sportivo. Il Dl 71/2024 ha abrogato il comma 2, lettera a) dell'articolo 53 del Tuir. Vale a dire quella disposizione secondo cui tutti i redditi derivanti dalle prestazioni sportive, oggetto di contratto diverso da quello di lavoro subordinato o da quello di collaborazione coordinata e continuativa (co.co.co.), rientravano tra i redditi di lavoro autonomo abituale.

La norma introdotta nel Dlgs 36/21 aveva generato una serie di dubbi circa la possibilità di ricondurre i redditi di lavoro autonomo occasionale derivanti da lavoro sportivo nella fattispecie dei redditi diversi ai sensi dell'articolo 67, comma 1, lettera l), del Tuir usufruendo delle medesime soglie di esenzione fiscale e previdenziale. Con la modifica del Dl 71/2024 si riapre il tema della qualificazione fiscale: il compenso attribuito ai lavoratori sportivi potrebbe essere qualificato, ricorrendone i presupposti, quale reddito da lavoro autonomo occasionale rientrante tra i redditi diversi di cui all'articolo 67, comma 1, lettera l, Tuir.

Quest'impostazione sarebbe assolutamente coerente con la natura della prestazione resa da tutti quei soggetti che effettuano le mansioni previste dai regolamenti tecnici in modo occasionale a favore degli organismi sportivi e Asd/Ssd, spesso a fronte di compensi di importo esiguo.

La chance del forfettario per l'associazione di promozione sociale

Il caso operativo

Tassazione flat con ricavi da attività commerciali non superiori a 130mila euro

Jessica Pettinacci

Un'associazione sportiva dilettantistica intende assumere anche la veste di associazione promozione sociale (Aps) iscrivendosi al relativo Registro unico nazionale del Terzo settore. Le entrate derivanti all'associazione riguardano principalmente quote associative e contributi da 5 per mille, ma anche corrispettivi versati da associati per la partecipazione a corsi sportivi e ad iniziative ulteriori che non hanno specifica connessione con le attività istituzionali. L'associazione attualmente opera in regime 398/1991 e si chiede: come cambierà la tassazione con l'ingresso nel Terzo settore?

1. Analisi preliminare
Il primo passo è analizzare la sussistenza, da parte dell'associazione sportiva, dei requisiti previsti dal Codice del Terzo settore per l'assunzione dell'ulteriore qualifica di associazione di promozione sociale.

2. Tempistiche di efficacia
Una volta verificati i presupposti ed effettuata l'iscrizione al Registro del Terzo settore, l'associazione non perde automaticamente l'accesso all'agevolazione prevista dalla legge 398/1991. Quest'ultima sarà infatti espressamente disapplicata solo una volta intervenuta l'autorizzazione dell'Unione europea sui regimi fiscali del Codice del Terzo settore, con la specifica che – in luogo dell'agevolazione esistente e al ricorrere dei requisiti di legge – sarà possibile per l'ente, in quanto associazione di promozione sociale, accedere al regime forfettario di cui all'articolo 86 del Codice.

3. Differenze tra i regimi
L'articolo 86 del Codice del Terzo settore è un regime previsto esclusivamente a favore di Organizzazioni di volontariato e associazioni di promozione sociale con volume di ricavi da attività commerciali non superiori a 130mila euro annui.

Ai fini Ires, il regime consentirà all'associazione di applicare lo stesso coefficiente di redditività del 3% previsto dalla legge 398/91; quest'agevolazione ha un ambito applicativo più ampio, riguardando sia i proventi derivanti dalle attività commerciali d'interesse generale sia quelli derivanti dalle attività diverse da quelle d'interesse generale, a prescindere dall'esistenza o meno di un vincolo di connessione.

Ai fini Iva, anziché la detrazione forfettaria al 50%, è previsto l'esonero dal versamento dell'Iva e dai connessi adempimenti, nonché dalla tenuta delle scritture contabili (salvo l'obbligo di conservazione dei documenti emessi e ricevuti). Si tratta di un regime simile a quello dei cosiddetti "contribuenti minori" (articolo 1, commi da 54 a 89, legge 190/2014), in forza del quale l'Asd-Aps non detrarrà l'Iva, che si trasformerà in un costo deducibile.

NT+LAVORO
Sicurezza e affaticamento mentale
I mutamenti del mercato del lavoro, legati all'evoluzione tecnologica e all'invecchiamento della popolazione, comportano la necessità di valutare la saturazione psicologica dei lavoratori.
di **Barbara Garbelli**
La versione integrale dell'articolo su: **ntpluslavoro.ilsole24ore.com**

Annunci discriminatori rischiosi per le aziende

Pari opportunità

Frasi e ricerche di personale lesive di diritti possono comportare una condanna

È possibile attuare campagne o piani d'azione per rimediare al danno

Giampiero Falasca

Se il datore di lavoro rilascia dichiarazioni dal contenuto discriminatorio può essere condannato per discriminazione? La cronaca giudiziaria recente ci fornisce una risposta molto chiara: le affermazioni verbali possono essere equiparate agli atti di discriminazione sul lavoro, a prescindere dalla loro successiva traduzione in comportamenti aziendali concreti.

È arrivata a questa conclusione la sentenza del Tribunale di Busto Arsizio che, il 4 giugno scorso, ha condannato per discriminazione indiretta la società Betty Blue per alcune dichiarazioni pubbliche rese dalla sua amministratrice. E sono giunte alla stessa conclusione, seppure con meno clamore, altre sentenze meno recenti.

Si pensi, ad esempio, alla sentenza dell'11 dicembre 2014 della Corte d'appello di Brescia, con la quale è stato chiarito che «la volontà di discriminare, manifestata pubblicamente del datore di lavoro, integra la fattispecie discriminatoria, senza che questa sia condizionata dalla circostanza che l'ordine sia stato eseguito».

Un principio rafforzato dall'impossibilità di invocare la "libertà di pensiero" per casi del genere: come ha chiarito la Cassazione, «il diritto costituzionalmente riconosciuto di manifestare liberamente il proprio pensiero non può spingersi sino a violare altri principi di pari rango» (ordinanza 28646 del 15 dicembre 2020).

Queste sentenze trovano una importante conferma nella giurisprudenza comunitaria: la Corte di Giustizia Europea ha, infatti, chiarito che la direttiva 2000/78 si applica anche alle dichiarazioni relative alle «condizioni di accesso all'occupazione e al lavoro» (23 aprile 2020, C 507-18), con la conseguenza che rientrano nella nozione di discriminazione tutte le dichiarazioni pubbliche relative a una determinata politica di assunzioni, a prescindere della loro successiva traduzione in scelte concrete.

L'elemento che caratterizza l'illecito, secondo la Corte di Giustizia, è la percezione oggettiva che le dichiarazioni generano nel pubblico: se tale percezione è che sussista una forma di discriminazione indiretta, la condotta si considera realizzata.

Leggendo in controluce queste pronunce della giurisprudenza, si può scorgere anche un'altra indicazione, meno visibile ma altrettanto importante: il danno prodotto dalle dichiarazioni discriminatorie può essere in parte mitigato o azzerato dal datore di lavoro, mediante condotte appropriate.

Ovviamente, considerato la portata immediatamente lesiva delle dichiarazioni discriminatorie, un'eventuale presa di distanza deve avere una concreta e oggettiva capacità di cancellare l'effetto lesivo della dichiarazione medesima.

Per fare un esempio, una campagna pubblicitaria di contenuto discriminatorio può essere neutralizzata con una campagna di contenuto contrario che chiarisca, senza equivoci, l'assenza di qualsivoglia discriminazione in un'azienda. Allo stesso modo, una dichiarazione o un post sui social media che lascia intendere la volontà di escludere alcune tipologie di dipendenti dall'accesso al lavoro possono essere rimosse con dichiarazioni e post aventi un ambito di diffusione analogo.

Certamente, non sempre basta fare marcia indietro: in relazione alla gravità dei casi, può essere necessario adottare adeguate misure riparatorie che dimostrino la rimozione degli effetti lesivi.

Un'attività non semplice, che richiede un approccio molto innovativo: bisogna battere strade nuove e ancora poco conosciute agli operatori del diritto e delle risorse umane, avvalendosi di competenze trasversali in grado di affrontare una crisi di comunicazione sotto tutti i possibili punti di vista.

La strada peggiore per gestire problematiche di questo tipo è sicuramente quella di pensare che basti trovare un buon avvocato in grado di difendere l'azienda nelle aule di tribunale.

Un'attività difficile ma cruciale per le aziende: come dimostra la cronaca degli ultimi anni, la comunicazione svolge un ruolo determinante per la sopravvivenza stessa delle imprese, e il primo fronte su cui il danno reputazionale può generare effetti negativi è proprio quello delle discriminazioni.

Le affermazioni sotto esame e le vie d'uscita

A cura di **Maria Chiara Lamera**

1

QUALI DICHIARAZIONI POSSONO ESSERE DISCRIMINATORIE?
Annunci di lavoro che escludono determinate categorie
Possono essere discriminatori annunci come:
- «Cercasi commesse diciottenni libere da impegni familiari» (annuncio posto sulla vetrina di un negozio ad Asiago);
- «Cerca un'estetista, caratteristiche: senza problemi di famiglia, non in sovrappeso, oltre 30 anni, senza problemi di orario» (pubblicato ad Asti);
- «Ricerchiamo giovane avvocatessa o praticante avvocatessa da inserire nella nostra struttura» (pubblicato a Caserta).

Dichiarazioni pubbliche riguardanti la generalità dei lavoratori
I giudici hanno accertato la natura discriminatoria nel caso di una imprenditrice che aveva affermato: «Assumo donne solo over 40» (Tribunale di Busto Arsizio, sezione lavoro, sentenza del 4 giugno 2024);

Dichiarazioni relative all'orientamento sessuale
Un noto avvocato ha affermato di selezionare i propri collaboratori in base all'orientamento sessuale (Corte di cassazione, ordinanza 28646 del 15 dicembre 2020).

COME SI PUÒ RIMEDIARE A UNA DICHIARAZIONE DISCRIMINATORIA?
Dichiarazioni correttive
Possono consistere nel:
- prendere le distanze dal contenuto delle precedenti dichiarazioni discriminatorie
- dimostrare l'assenza di un intento discriminatorio tramite azioni positive contrarie a quanto affermato

Piani di azioni positive
- rimozione degli ostacoli che impediscono la realizzazione di pari opportunità;
- diversificazione delle scelte professionali, accesso al lavoro autonomo e alla formazione dei lavoratori e delle lavoratrici;
- conciliazione lavoro- vita privata

QUALI SONO LE AZIONI ESPERIBILI IN SEGUITO A UNA DISCRIMINAZIONE?
Ricorsi e procedure
- Ricorso ordinario al Tribunale del lavoro
- Procedura speciale tramite il ricorso d'urgenza al Tribunale del lavoro, in base all'articolo 38 del Codice delle Pari Opportunità (Dlgs 198/2006), concluso con decreto immediatamente esecutivo
- Procedure di conciliazione previste dai contratti collettivi
- Tentativo di conciliazione in base all'articolo 410 del Codice di procedura civile
- Procedimento penale, attivato mediante querela oppure d'ufficio.

CHI PUÒ PROMUOVERE L'AZIONE?
Lavoratori o organizzazioni
A promuovere l'azione per il riconoscimento del carattere discriminatorio di affermazioni o annunci, possono essere diversi soggetti:
- il lavoratore interessato
- il consigliere di parità competente per territorio
- le organizzazioni sindacali
- le associazioni e organizzazioni che rappresentano il diritto o l'interesse leso da una particolare dichiarazione o forma di selezione del personale.

LE SANZIONI
Risarcimenti e ammende
- condanna al risarcimento del danno, anche per danni non patrimoniali e determinato in via equitativa
- pubblicazione della sentenza su un quotidiano nazionale a spese dell'autore della condotta discriminatoria
- piano per la rimozione della condotta discriminatoria, anche attraverso la promozione di azioni positive
- ammenda fino a 50mila euro o arresto fino a 6 mesi, in caso di inottemperanza al decreto immediatamente esecutivo previsto dall'articolo 38 del Codice delle Pari opportunità o alla sentenza pronunciata nel giudizio di opposizione.

NT+DIRITTO
Errori medici, la patologia pregressa incide sulla misura del risarcimento
La condizione del paziente non esclude la responsabilità del medico ma, se è concausa della morte, va considerata nella quantificazione del danno.
di **Rosa Sciatta**
La versione integrale dell'articolo su:
ntplusdiritto.ilsole24ore.com

Cassazione, più tempo per chiedere la discussione

Penale

Dal 1° luglio si applicano alle impugnazioni le norme post-emergenziali

La trattazione orale si può proporre entro 15 o 25 giorni prima dell'udienza

Giovanbattista Tona

Dal 1° luglio scorso le regole sui giudizi di impugnazione, introdotte a seguito della diffusione del Covid-19 e la cui vigenza era stata più volte prorogata fino al 30 giugno 2024, hanno lasciato il posto alle norme della riforma Cartabia, che mettono a regime alcuni dei meccanismi semplificati sperimentati nell'emergenza. E il decreto legge 89, in vigore proprio dal 30 giugno, che all'articolo 11 si occupa di «efficienza del processo penale», conferma la trattazione scritta come modalità ordinaria per il giudizio in Cassazione, ma prevede termini più ampi per fare domanda di discussione orale. Ma andiamo con ordine.

Gli articoli 23 e 23-bis del decreto legge 137 del 2020 hanno introdotto per i giudizi di cassazione e d'appello un procedimento in camera di consiglio senza l'intervento delle parti, salvo richiesta di una di esse di discussione orale o, nel caso di appello, salvo i casi di rinnovazione dell'istruzione dibattimentale.

L'articolo 94, comma 2, del decreto legislativo 150 del 2022 (riforma Cartabia) conteneva una disposizione transitoria secondo la quale le regole contenute negli articoli 23 e 23-bis del decreto legge 137 del 2020 dovevano continuare ad applicarsi per le impugnazioni proposte sino alla data (risultante dopo numerose proroghe) del 30 giugno 2024.

La perdurante applicabilità della normativa emergenziale è stata di recente ribadita, con riguardo al giudizio d'appello, dalle Sezioni unite della Cassazione che, con sentenza del 27 giugno scorso, hanno stabilito che il termine per comparire dinanzi al giudice d'appello deve essere commisurato in 40 giorni, come prevede l'articolo 601, comma 3, del Codice di procedura penale nella formulazione introdotta dalla riforma Cartabia, solo per le impugnazioni presentate dopo il 30 giugno 2024.

Il decreto legge 89 del 2024 lascia inalterato l'articolo 94, comma 2, del decreto legislativo 150 del 2022 nella versione risultante dal decreto legge 215 del 2023 che ha modificato il termine della disposizione transitoria fino al 30 giugno 2024. Sicché i giudizi di appello promossi con impugnazione depositata a partire dal 1° luglio seguiranno il rito Cartabia con i nuovi termini di comparizione. Nei 40 giorni antecedenti l'udienza fissata deve essere notificato l'avviso che si procederà con udienza in camera di consiglio senza la partecipazione delle parti, salvo che l'appellante o, in ogni caso, l'imputato o il suo difensore chiedano di partecipare nel termine perentorio di 15 giorni dalla notifica del decreto.

L'udienza a trattazione scritta non partecipata e con scambio di memorie diventa strutturalmente la regola, con facoltà delle parti di chiedere la discussione orale entro il termine di decadenza. La discussione orale può anche essere disposta d'ufficio dalla corte d'appello ed è necessaria in caso di rinnovazione dell'istruttoria.

L'articolo 11 del decreto legge 89 interviene invece sulle disposizioni della riforma Cartabia per il rito in Cassazione, introducendo degli aggiustamenti nel nuovo testo degli articoli 610 e 611 del Codice di procedura penale e ribadendo che le nuove regole si applicheranno ai ricorsi proposti dopo il 30 giugno 2024.

Si stabilisce intanto che l'avviso di fissazione dell'udienza, da notificare nei 30 giorni antecedenti, debba indicare che il ricorso sarà deciso in camera di consiglio senza le parti, così sancendo che questa è la forma ordinaria di trattazione dei giudizi.

Tuttavia, nell'articolo 611 del Codice di procedura penale, che nell'impianto concepito dalla riforma prevedeva la facoltà delle parti di chiedere la discussione orale entro il termine perentorio di dieci giorni dalla ricezione dell'avviso, il decreto legge 89 apporta una modifica importante per le parti sostituendo questo termine di decadenza con un termine a ritroso rispetto alla data di udienza: 15 giorni liberi per i procedimenti da trattare in camera di consiglio nelle forme dell'articolo 127 del codice di rito, 25 giorni liberi per gli altri procedimenti ordinari. In tal modo il legislatore ritiene di lasciare più adeguati spazi di riflessione alla parte per decidere se optare per la trattazione orale, senza essere condizionata a chiederla dai tempi limitati, con conseguenti superflui aggravi per la Corte di cassazione.

Le norme e la giurisprudenza

Il Codice di procedura penale
In base all'articolo 129-bis del Codice di rito, il giudice può disporre in ogni stato e grado del procedimento l'invio dell'imputato e della vittima del reato a un centro per l'avvio di un programma di giustizia riparativa. Il giudice decide con ordinanza, sentite le parti, i difensori e, se ritiene, la vittima del reato, se reputa che il programma può essere utile per risolvere le questioni legate al fatto e non comporta pericoli per gli interessati e per l'accertamento dei fatti

L'applicazione
La Cassazione afferma ora che il procedimento riparativo non è un procedimento giurisdizionale, tanto che è governato da regole diverse da quelle del processo penale: volontarietà, equa considerazione degli interessi tra autore e vittima, consensualità, riservatezza e segretezza

Giustizia riparativa fuori dal processo: è un servizio di cura delle relazioni

Dopo la riforma

I «paletti» messi dai giudici contribuiscono a frenare l'avvio dei programmi

Fabio Fiorentin

Il procedimento di giustizia riparativa non ha natura giurisdizionale; si pone, piuttosto, in chiave di complementarietà "integrativa" del procedimento penale, nel quale si può innestare in qualsiasi stato e grado si trovi. I programmi riparativi e le attività ad essi connesse appartengono, dunque, non al procedimento penale, ma «all'ordine di un servizio pubblico di cura della relazione tra persone, non diversamente da altri servizi di cura relazionale ormai diffusi in diversi settori della sanità e del sociale». Lo ha affermato la Cassazione che, con la sentenza 24343 depositata il 20 giugno, pronunciandosi sulla disciplina introdotta dalla riforma "Cartabia" (decreto legislativo 150/2022), ha precisato le conseguenze di alcuni "paletti", già in parte messi dalla giurisprudenza, che rischiano di frenare ancora l'avvio dei programmi di giustizia riparativa, già in stand-by a causa dei ritardi organizzativi accumulati sul fronte della istituzione dei Centri per la giustizia riparativa e dell'accreditamento dei mediatori.

Per la Cassazione, poiché l'oggetto e la finalità del percorso riparativo sono essenzialmente diversi da quelli del processo penale, non possono in entrambi operare gli stessi principi. Anzi, l'avvio del percorso di restorative justice può addirittura prescindere dalla sussistenza di un procedimento penale in corso.

La decisione di inviare la parte a un centro di mediazione è discrezionale e non va motivata

Ciò comporta – secondo i giudici – che, all'interno del procedimento riparativo, operino regole peculiari di norma non mutuabili da quelle del processo penale e, anzi, con esse spesso incompatibili: volontarietà, equa considerazione degli interessi tra autore e vittima, consensualità, riservatezza, segretezza.

Da tali premesse, la Cassazione - consolidando una linea interpretativa già affermata in precedenti pronunce (si veda Cassazione 6595 del14 febbraio 2024) – fa derivare una serie di ricadute sistematiche di notevole impatto operativo.

Anzitutto, viene riaffermata la natura discrezionale, non gravata da alcun onere motivazionale, della decisione dell'autorità giudiziaria sull'invio della parte a un centro di mediazione (si veda anche Cassazione 25367 del 9 maggio 2023) e la conseguente non impugnabilità del provvedimento con il quale il giudice non accolga l'istanza della parte di invio a un Centro di giustizia riparativa, respingendo anche la domanda di sospensione del processo.

In secondo luogo, la Cassazione precisa che la giustizia riparativa non può essere richiesta alla Corte stessa né in sede di legittimità si può invocare la sospensione del procedimento penale pendente per consentire all'imputato ricorrente di partecipare ai percorsi riparativi. Durante il giudizio di legittimità, dunque, le parti dovranno rivolgere la relativa istanza al giudice che ha emesso il provvedimento impugnato (articolo 45-ter, disposizioni di attuazione del Codice di procedura penale), ovvero potranno attivarsi nella fase esecutiva, a valle del passaggio in giudicato della sentenza di condanna (così anche Cassazione 16704 del 26 marzo 2024).

L'analisi

INTERVENTI MIRATI PER SMALTIRE L'ARRETRATO

di **Claudio Castelli*** e **Marco Fabri****

A fine 2023 il Governo ha rinegoziato con la Ue l'obiettivo relativo allo smaltimento dell'arretrato civile, già concordato in sede di Pnrr insieme con i target di riduzione del disposition time dei processi civili (su cui si veda Il Sole 24 Ore del Lunedì del 17 giugno scorso) e penali, che invece non sono stati rivisti.

L'obiettivo di definizione dell'arretrato civile, vale a dire dei procedimenti pendenti da oltre tre anni in tribunale e da oltre due anni in appello, in origine prevedeva di abbattere, entro il 31 dicembre 2024, il 65% dell'arretrato dei tribunali e il 55% di quello delle corti d'appello e di arrivare, entro il 30 giugno 2026, ad avere al massimo il 10% di procedimenti arretrati.

I nuovi target prevedono che, sempre entro il 31 dicembre 2024, i tribunali riducano del 95% solo i procedimenti civili iscritti fino al 31 dicembre 2016, cioè tutti i procedimenti diventati arretrati al 31 dicembre 2019 (baseline); anche per le corti d'appello la riduzione è del 95% ma riguarda gli iscritti fino al 31 dicembre 2017. Mentre entro giugno 2026 si punta ad avere non più del 10% dei procedimenti ancora pendenti al 31 dicembre 2022, iscritti in tribunale dal 1° gennaio 2017 e nelle corti d'appello dal 1° gennaio 2018.

Quindi, l'obiettivo di riduzione dell'arretrato da raggiungere a dicembre 2024 è stato sensibilmente ridimensionato grazie alla negoziazione del Governo, che a fine anno dovrà dimostrare che i nostri uffici giudiziari sono stati in grado di definire il 95% dei procedimenti pendenti da otto anni nei tribunali e da sette anni in appello. Un obiettivo alla nostra portata, ma certamente poco lusinghiero.

Per l'obiettivo di giugno 2026 ci è invece stato fatto uno "sconto" di sei mesi per i tribunali, e di un anno e sei mesi per le corti.

I nuovi obiettivi peraltro sforano la durata massima indicata dalla legge "Pinto," e prevedono che non vi sia più del 10% di procedimenti che, considerando primo e secondo grado, siano ancora pendenti dopo sette anni: un tempo impensabile in molti Paesi Ue, ma che per il nostro sistema sarebbe un significativo miglioramento.

I dati del monitoraggio Pnrr del ministero della Giustizia ci dicono che già a dicembre 2023, quindi con un anno di anticipo, le corti d'appello avevano raggiunto il nuovo obiettivo di abbattimento dell'arretrato. Per i tribunali la situazione è un po' diversa. I dati del monitoraggio, disponibili fino a marzo 2024, mostrano che, se molti dei 140 tribunali sono prossimi a raggiungere l'obiettivo intermedio, 25 tribunali dovranno fare uno sforzo aggiuntivo. Alcuni uffici devono definire in otto mesi oltre duemila procedimenti arretrati (Bari, Messina, Santa Maria Capua a Vetere, Nocera inferiore, Salerno, Vallo della Lucania), altri oltre mille (Foggia, Cagliari, Vibo Valentia, Nola, Potenza, Roma). Per poter dire se ce la faranno occorrerebbero delle analisi mirate sui carichi di lavoro e sull'organizzazione dell'ufficio.

Dopo la rinegoziazione quasi centrato il target di dicembre 2024 ma restano sul tavolo i giudizi più complessi

Dal monitoraggio ministeriale emerge inoltre che l'arretrato, sia nei tribunali, sia nelle corti, è diminuito soprattutto nei procedimenti relativamente più semplici; mentre percentuali inferiori si registrano nei procedimenti più complessi, quali quelli relativi a responsabilità extra-contrattuale, diritti reali e successioni. Anche questo dato conferma l'esigenza di una pianificazione attenta dei procedimenti da definire e delle assegnazioni ai giudici.

Un approfondimento meriterebbero poi gli imponenti numeri dei procedimenti di protezione internazionale e di riconoscimento della cittadinanza che interessano i tribunali capoluogo di distretto del Nord, oltre a Bologna e Firenze. Si tratta di valori che in alcuni casi mostrano aumenti imperiosi (come a Trieste e Venezia) e che richiederebbero interventi ad hoc immediati. Inoltre, considerando le pendenze attuali di fronte alle commissioni territoriali (162.091 domande di protezione), con un tasso storico di accoglimento di circa il 40%, è prevedibile che sui tribunali distrettuali si abbattano prossimamente circa 100mila nuovi procedimenti che metterebbero in ginocchio le sezioni specializzate e, in prospettiva, costituirebbero un problema anche per la Cassazione.

I dati indicano che sono necessari approfondimenti conoscitivi e interventi mirati. Occorre attivare immediatamente un forte coordinamento fra Ministero, Csm, Scuola superiore della magistratura e avvocatura, che possa fornire diagnosi puntuali e soluzioni per gli uffici maggiormente in difficoltà.

**Già presidente della Corte d'appello di Brescia e *Consiglio Nazionale delle Ricerche*

NIENTE REATO DI INFLUENZA SE L'ASSEMBLEA NON C'È STATA
La Cassazione con la sentenza n. 26135 del 3 luglio scorso ha chiarito che il reato di influenza sull'assemblea previsto dall'articolo 2636 del Codice civile scatta solo quando l'assemblea sia stata realmente tenuta e non quando la condotta è quella di simulare che essa sia avvenuta.

Iter negoziato, è l'esperto che attesta la buona fede

Aziende in crisi

Il professionista deve certificare che l'imprenditore sia stato corretto

È una verifica formale fondamentale per l'accesso al concordato semplificato

Claudio Ceradini
Enrico Comparotto

Compete all'esperto verificare se, durante il percorso di composizione negoziata della crisi, l'imprenditore-debitore abbia tenuto una condotta improntata a correttezza e buona fede nello svolgimento delle trattative. Lo ha affermato la Corte d'Appello di Venezia (provvedimento del 28 marzo scorso), chiamata a pronunciarsi su un reclamo proposto dall'Agenzia delle Entrate e da alcuni creditori contro il decreto con cui il Tribunale di Treviso aveva omologato una domanda di concordato semplificato.

La relazione
Muovendo dal presupposto che la relazione conclusiva dell'esperto rappresenta il *trait d'union* tra la fase volontaria della composizione negoziata e l'avvio della procedura di concordato semplificato, la Corte veneziana ha sottolineato come il legislatore abbia inteso affidare proprio all'esperto il compito di attestare il rispetto da parte dell'imprenditore dei doveri previsti dall'articolo 4 del Codice della crisi, che si esplicano nel rappresentare in maniera trasparente la propria situazione economica e patrimoniale, nell'agire in modo tale da non pregiudicare gli interessi dei creditori e, va da sé, nel tenere un contegno di correttezza e buona fede nello sviluppo delle trattative, all'interno di quel percorso che è la composizione negoziata della crisi.

Nell'ambito della successiva procedura di concordato semplificato che costituisce l'unica alternativa alla liquidazione giudiziale, quando ogni diversa soluzione contemplata dall'articolo 23 del Codice della crisi non è praticabile, il controllo giudiziale è focalizzato su altri aspetti.

Il Tribunale è infatti chiamato ad accertare la sussistenza dei presupposti di accesso alla procedura e dei requisiti oggettivi e soggettivi in capo all'imprenditore. Deve altresì verificare l'esaustività della relazione finale depositata dall'esperto (articolo 17, ottavo comma del Codice della crisi). Ed è proprio all'interno della relazione, puntualizza la Corte d'Appello, che l'esperto è tenuto a soffermarsi in maniera approfondita sul contegno dell'imprenditore e sul fatto che siano stati rispettati i parametri di condotta indicati dagli articoli 4 e 16 perché, sottolinea il giudice veneziano, la dichiarazione dell'esperto circa lo svolgimento delle trattative secondo correttezza e buona fede non rappresenta una mera clausola di stile.

I comportamenti ammessi
Chiarita questa sorta di ripartizione di competenze, la Corte di appello di Venezia entra anche nel merito delle articolate contestazioni sollevate dai creditori reclamanti e, nel farlo, prende in esame le condotte dell'imprenditore arrivando a escludere che i contegni censurati possano configurare una violazione del principio di buona fede e correttezza nelle trattative.

Non è discriminante, in questo senso, il mancato coinvolgimento di alcuni creditori nella negoziazione, tanto più qualora gli esclusi siano estranei a forme di falcidia nella originaria configurazione del piano di risanamento proposto dall'imprenditore in crisi. E poco conta se poi quel piano non abbia avuto un esito positivo, perché la successiva fase residuale liquidatoria (quella che inevitabilmente sfocia nella proposta di concordato semplificato) non presuppone l'obbligo di nuove interlocuzioni con il ceto creditorio.

La Corte d'Appello di Venezia non procede a una categorizzazione delle condotte che risultino rispondenti ai principi di correttezza e buona fede, ma si sofferma sulla generale funzione teleologica dei comportamenti che possano essere considerati "conformi". L'obiettivo è cioè quello di evitare situazioni di abuso dello strumento, in modo che l'accesso al concordato semplificato sia riservato solo a quei casi in cui la trasparenza e il rispetto delle regole di gestione della composizione negoziata sono idonei a certificare che nessuna soluzione alternativa alla procedura liquidatoria sia concretamente praticabile.

Anche perché la contropartita rispetto a tale accertata ineluttabilità dell'epilogo è costituita dall'esclusione del voto dei creditori, e quindi da una non banale compressione del diritto di esprimersi attraverso l'approvazione o la non approvazione del piano e della proposta a loro indirizzata.

Le indicazioni

Conservazione beni aziendali
L'inosservanza delle regole di diligenza nella conservazione dei beni aziendali della società in dissesto integra una condotta colposa e pertanto in caso di dispersione di tali beni non può essere contestata la bancarotta fraudolenta distrattiva all'amministratore dell'impresa collettiva.

Rispetto degli obblighi fiscali
L'inadempimento degli obblighi fiscali e previdenziali da parte dell'amministratore di una società integra il reato di bancarotta fraudolenta impropria se è sistematico ed è frutto di una consapevole strategia gestionale e non di scelte errate o superficiali.

Bancarotta fraudolenta, non basta l'accumulo di debiti per scelte errate

Penale

Perché scatti il dolo le decisioni devono nascere da una strategia consapevole

Giovanbattista Tona

Il comportamento negligente dell'amministratore che non custodisce adeguatamente i beni aziendali e ne consente il deterioramento non può integrare la condotta tipica della bancarotta fraudolenta distrattiva, in quanto tale fattispecie richiede il dolo e non può essere ravvisata in un contegno sostanzialmente colposo.

E parimenti la mera circostanza che l'amministratore di una società fallita abbia accumulato debiti per scelte errate non è sufficiente da sola a dimostrare la sussistenza del delitto di bancarotta fraudolenta impropria da operazioni dolose, perché va distinta l'ipotesi dell'aumento del passivo dovuto ad una gestione rivelatasi ex post inadeguata per imprudenza o scarsa diligenza da quella in cui l'aggravamento del dissesto è derivato da una precisa consapevole strategia. Anche in tal caso la natura dolosa del reato impedisce l'applicazione della fattispecie descritta dall'articolo 223, comma 2 numero 2, della legge fallimentare (Regio decreto 267/1942), oggi contemplata dell'articolo 329, comma 2 lettera b), del codice della crisi e dell'insolvenza (Dlgs 14/2019).

Questo emerge dalla sentenza n. 22978 dal 6 giugno scorso, nella quale la Corte di Cassazione si è occupata di un giudizio a carico dell'amministratore di una società che era stata dichiarata fallita dopo che da tempo aveva cessato di fatto l'attività.

Non sufficiente neppure il deterioramento dei beni aziendali per scarsa diligenza

Il curatore fallimentare aveva segnalato il mancato pagamento dei debiti erariali e l'impossibilità di liquidare i beni aziendali che erano stati collocati dall'amministratore presso cascine agricole di suoi parenti, dove, incustoditi, si erano progressivamente deperiti.

In relazione a questi elementi il pubblico ministero aveva contestato all'amministratore il delitto di bancarotta fraudolenta patrimoniale in relazione ai beni rinvenuti in pessimo stato di conservazione e quello di bancarotta fraudolenta impropria da operazioni dolose in relazione all'aggravarsi del passivo per il mancato pagamento di imposte e contributi previdenziali.

I giudici di merito avevano ritenuto che nella bancarotta fraudolenta impropria da operazioni dolose dovesse ritenersi assorbito anche il delitto di bancarotta fraudolenta patrimoniale distrattiva.

Ma il giudice di legittimità ha censurato questa decisione evidenziando che in tutta la ricostruzione della vicenda veniva sottolineata solo la scarsa diligenza dell'amministratore a fronte della contestazione di reati che richiedono la specifica prova del dolo.

La distrazione dei beni aziendali prima del fallimento, quando non comporta la cessione a terzi o la diretta appropriazione degli stessi, può certamente essere integrata da una condotta di dispersione e deperimento, purché sia provato che essa fosse sorretta dalla volontà di sottrarli ai creditori.

Quanto poi all'accumularsi dei debiti erariali, la Cassazione ricorda la sua consolidata giurisprudenza che richiede la prova di un sistematico inadempimento delle obbligazioni fiscali e previdenziali, frutto di una consapevole scelta gestionale finalizzata a conseguire un anomalo strumento di autofinanziamento, nella previsione che l'aumento del debito, collegato alla irrogazione delle sanzioni per l'inadempimento, determinerà un aggravio dell'esposizione e quindi del dissesto.

Norme & Tributi
Autonomie locali e Pa

450 milioni

I DUE MECCANISMI
Sui conti locali pesano ora due spending review. Quella imposta dalla manovra chiede 250 milioni all'anno (200 ai Comuni e 50 a Province e Città) fino al 2028. Ma nello scenario era già presente la «spending informatica» che fino al 2025 taglia 150 milioni (100 ai Comuni, 50 a Province e Città metropolitane)

La spending review che raddoppia pesa sulla salvaguardia degli equilibri

Contabilità/1

I tagli della manovra e quelli sull'informatica incidono sul quadro di fine mese

L'intero contributo deve essere imputato come voce di spesa

Elena Brunetto
Patrizia Ruffini

Con l'introduzione del concorso alla finanza pubblica, le spese correnti per Comuni e Province sono destinate ad aumentare, rendendo necessaria la ricerca di un nuovo equilibrio entro fine luglio.

Gli enti locali devono considerare, per la salvaguardia del triennio 2024-2026, sia i tagli derivanti dalla spending review ex informatica sia quelli previsti dalla legge di bilancio 2024. Le cifre di riparto per il primo caso, 100 milioni annui per i Comuni e 50 per Città metropolitane e Province per il 2024 e 2025, sono già state pubblicate nelle tabelle del fondo di solidarietà.

Il riparto del secondo caso è stato discusso durante la conferenza Stato-Città del 27 giugno.

La posta in gioco è maggiore: 200 milioni di euro annui per i Comuni e 50 milioni per Città e Province, dal 2024 al 2028. Considerato che l'Anci ha espresso un parere negativo, per la formalizzazione del decreto sarà necessario attendere i 20 giorni previsti dalla legge. Tuttavia le tabelle sono state pubblicate giovedì scorso dal ministero dell'Interno per facilitare il complesso lavoro di bilanciamento della parte corrente da chiudere entro la scadenza prevista dall'articolo 193 del Tuel a fine luglio.

Il decreto finale mantiene il criterio secondo cui gli enti che hanno ricevuto più fondi dal Pnrr contribuiscono in misura maggiore, sebbene con alcune limitazioni.

Per finanziare questo concorso, l'ente dovrà trovare le risorse attraverso riduzioni di spesa o incrementi di entrate.

È essenziale che i responsabili finanziari e i revisori prestino particolare attenzione alla contabilizzazione, che deve avvenire rispettando il principio del divieto di compensazione. Pertanto, nonostante la spending review si traduca, in termini di cassa, in minori versamenti da parte dello Stato a valere sul fondo di solidarietà (o fondo unico per le Province), nei bilanci deve essere iscritto un capitolo di spesa al titolo 1, missione 1, Servizi istituzionali, generali e di gestione, Programma 3, Gestione economica, finanziaria, programmazione e provveditorato, Cofog 1.1, Organi esecutivi e legislativi, attività finanziarie e fiscali e affari esteri, Piano dei conti U.1.04.01.01.020 «Trasferimenti correnti al ministero dell'Economia in attuazione di norme in materia di contenimento di spesa», con uno stanziamento pari al totale degli importi dei due "tagli". Questi importi, definiti per le diverse annualità, dovranno essere impegnati e su di essi dovranno essere emessi mandati di pagamento, versati in quietanza di entrata sull'ordinativo relativo al fondo di solidarietà.

Contestualmente al decreto di taglio, è stato emanato un altro decreto che ne mitiga gli effetti, ripartendo i contributi previsti dal comma 508 della legge di Bilancio 2024, in misura proporzionale al totale del concorso alla finanza pubblica e contribuendo quindi, in parte, al suo finanziamento. Il principio dell'iscrizione al lordo vale anche per questo contributo, il cui importo dovrà quindi essere previsto in Entrata, in un capitolo relativo ai «Trasferimenti erariali». Pertanto, se ad esempio un Comune riceve un contributo che riduce un taglio da 100 a 83, dovrà registrare 17 in entrata e 100 in spesa.

Trattenuta alla fonte per fondi Covid in eccesso

Contabilità/2

Gli aiuti extra saranno recuperati pro quota dal fondo di solidarietà

Nell'assestamento 2024, gli enti locali devono contabilizzare i primi conguagli dei contributi per l'emergenza Covid, che saranno da registrare anche nei bilanci di previsione fino al 2027. Con la pubblicazione del Dm del 19 giugno, che include le tabelle definitive per ogni ente locale, arrivano i dati definitivi per i bilanci.

I Comuni che hanno ricevuto contributi insufficienti rispetto alle spese Covid certificate, potranno registrare, nelle entrate da trasferimenti statali per ciascun anno, dal 2024 al 2027, un quarto dell'importo complessivo stabilito dal decreto. Queste somme, prive di vincoli, saranno erogate entro il 30 aprile di ogni anno.

Le amministrazioni con un surplus nei trasferimenti Covid, e quelle con avanzo da restituire per i ristori specifici di spesa, dovranno contabilizzare i contributi in eccesso fra le spese a favore dello Stato. Quest'ultimo, dal 2024 al 2027, erogherà un importo minore del fondo di solidarietà per i Comuni o dei trasferimenti per le Province/Città metropolitane, trattenendo, ogni anno, un quarto del totale. Solo le Unioni e le comunità montane dovranno effettivamente versare le somme al bilancio dello Stato entro il 30 settembre di ciascun anno.

Le amministrazioni che devono restituire somme devono registrare in entrata un quarto dell'avanzo vincolato per questo scopo nel rendiconto 2023 a finanziamento di un capitolo di restituzione, iscritto al titolo 1 della spesa, Missione 1, Servizi istituzionali, generali e di gestione, Programma 3, Gestione economica, finanziaria, programmazione e provveditorato, Cofog 1.1, Organi esecutivi e legislativi, attività finanziarie e fiscali e affari esteri, piano dei conti 1.04.01.01.020, Trasferimenti correnti al ministero dell'Economia in attuazione di norme in materia di contenimento di spesa. Dopo aver impegnato la spesa, si dovrà emettere un ordinativo di pagamento versato in quietanza di entrata su fondo di solidarietà/trasferimenti. Agli enti in disavanzo è concessa l'iscrizione dell'avanzo in deroga ai limiti. In applicazione del divieto di compensazione, gli enti che risultano essere in deficit per i contributi Covid e, allo stesso tempo, hanno ristori di spesa da restituire, devono prevedere sia la voce trasferimenti al titolo 2 delle entrate, sia la restituzione fra le uscite, finanziandola con un quarto dell'avanzo vincolato a rendiconto 2023.

Ai fini degli equilibri non ci sono effetti negativi, essendo le voci da iscrivere fra le spese finanziate con avanzo già vincolato a rendiconto 2023; anzi, il contributo di entrata migliora gli equilibri correnti.

—**E.Bru.**
P.Ruf.

> **Gli enti che hanno avuto aiuti inferiori al fabbisogno otterranno un'entrata extra nel 2024-2027**

Servizi pubblici locali, i Comuni ignorano la riforma di Draghi

Antitrust

Quasi un ente su due evita la ricognizione imposta dalla legge concorrenza

Stefano Pozzoli

Su 2.375 Comuni italiani interessati solo 1.386 risultano adempienti alla ricognizione delle partecipazioni prevista dal decreto di riordino (articolo 30 del Dlgs 201/2022) attuativo della legge sulla concorrenza 2021. Di questi 856 sono del Nord, su 1224, 250 del Centro su 387 e 280 del Sud su 780. E mancano all'appello perfino 6 capoluoghi di Regione.

Questo è quanto risulta dall'atto di segnalazione 1999, con cui l'Antitrust si rivolge a Regioni ed enti locali. L'Autorità per la concorrenza contesta quindi «un insufficiente livello di ottemperanza all'obbligo di pubblicazione delle ricognizioni». Il tasso di ottemperanza da parte dei soli Comuni, al 15 maggio 2024, è pari al 58%. Considerando il diverso apporto da parte dei Comuni per macroarea geografica italiana, è possibile constatare che l'ottemperanza complessiva è nettamente maggiore tra i Comuni del Nord e del Centro dove, rispettivamente, il 70% e il 67% hanno pubblicato la relazione, mentre tra i Comuni del Sud e delle Isole scende al 36%.

Anche chi ha presentato la ricognizione, però, non è esente da critiche. Anzitutto, secondo l'Autorità, molte ricognizioni sono estremamente parziali: «Nelle relazioni oggetto di esame si è riscontrato che diversi servizi non sono stati oggetto di ricognizione poiché ritenuti erroneamente strumentali e perciò fuori dal perimetro applicativo del Dlgs 201/2022». L'Autorità illustra anche le principali criticità emerse dall'esame delle ricognizioni adottate dagli enti sopra i 50mila abitanti, e in particolare di quelle sull'andamento di servizi pubblici locali affidati direttamente.

In merito l'Antitrust ha fatto, tempestivamente, un lavoro enorme, che ha già condotto all'invio di 14 segnalazioni ex articolo 21 della legge 287/1990 e di numerose lettere monito. In generale si contesta «una ricorrente e significativa carenza di informazioni relative alla gestione del servizio di volta in volta analizzato e, in particolare, sull'andamento economico-finanziario, (...) e, nel complesso, sui risultati effettivamente conseguiti dal gestore», né è stato riferito delle azioni correttive eventualmente programmate.

Per l'Antitrust sono emersi diversi elementi di criticità relativi all'andamento della gestione dei servizi, che confermano una stretta correlazione tra le performance economiche dei gestori, la qualità del servizio e i costi sugli utenti.

Sul servizio idrico integrato, sono emerse diverse gestioni qualitativamente insufficienti, in termini di adeguatezza della fognatura, perdite idriche, qualità dell'acqua erogata, ecc.; mentre sul servizio rifiuti, l'Autorità sottolinea gli inciampi nella raccolta differenziata.

Un altro problema è dalla durata eccessiva degli affidamenti, soprattutto nei servizi non a rete, quali le farmacie comunali (con durate variabili dai 20 anni fino ai 99 anni), i servizi cimiteriali e le luci votive (da 20 anni a 38 anni), i parcheggi comunali a pagamento (da 10 a 98 anni), la manutenzione del verde pubblico (da 15 a 32 anni), la gestione degli impianti sportivi (durata generalmente pari a circa 30 anni).

A questo si affianca un illegittimo ricorso alle proroghe degli affidamenti, di cui l'Antitrust stigmatizza le conseguenze: «La proroga impedisce il ricorso a gestioni dei servizi pubblici locali maggiormente efficienti, per cui è essenziale che tale strumento sia confinato a situazioni eccezionali ed imprevedibili non altrimenti gestibili».

Vedremo se la ricognizione nei prossimi anni sarà più accurata. Ma è certo che chi pensava che fosse un mero adempimento deve ricredersi.

Fondi decentrati, doppia via alla certificazione revisori

Personale

Dalla Ragioneria generale le istruzioni per l'invio dati del conto annuale 2023

Arturo Bianco

Un importante elemento di novità del conto annuale del personale al 31 dicembre 2023 è costituito dall'apertura alla possibilità che i revisori dei conti certifichino la regolarità della costituzione del fondo sia all'atto in cui esso viene formato, sia unitamente alla verifica del contratto decentrato integrativo.

Per il resto, la struttura delle informazioni che le Pa, compresi gli enti locali, devono inviare come conto annuale del personale 2023 alla Ragioneria Generale dello Stato entro il 6 settembre è rimasta sostanzialmente invariata rispetto allo scorso anno, fatti salvi gli adeguamenti ai nuovi contratti del triennio 2019/2021 sulle progressioni economiche. Sono questi i tratti caratterizzanti della circolare 32/2024 della Ragioneria generale dello Stato (Nt+ Enti locali e edilizia del 4 luglio) sulla rilevazione prevista dal Titolo V del Dlgs 165/2011 per il conto annuale 2023.

La scelta di limitare le novità al modello rende ancora meno comprensibili le ragioni per il ritardo accumulato quest'anno: si ricorda che normalmente prima della pausa estiva gli enti dovevano procedere all'invio del conto, e che le circolari illustrative erano diffuse agli inizi o comunque nel corso del mese di maggio.

La Ragioneria Generale dello Stato precisa subito, rispondendo ai dubbi che sono nati in numerose amministrazioni, che la pubblicazione sul portale del fipartimento della Funzione pubblica del Piao non fa venire meno il vincolo di trasmettere il piano annuale e triennale del fabbisogno allo stesso, tramite il Sico, cioè il sistema con cui si invia il conto annuale.

Questo invio costituisce una delle condizioni necessarie per potere dare corso ad assunzioni di personale. Alla base di questa scelta la necessità di consentire alla Funzione pubblica una conoscenza specifica e peculiare dell'andamento del numero dei dipendenti e dei relativi costi, così da metterla nella condizione di poter intervenire rapidamente.

NT+ENTI LOCALI
La versione integrale dell'articolo su: **ntplusentilocaliedilizia.ilsole24ore.com**